

NEGOCIOS

# RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY



La facturación de la ganadería pegó un salto de más de 50% en 2021

La situación logística tenderá a solucionarse en el segundo semestre

Álvaro García, de Ramos y García  
“Si se estabiliza en estos valores, bienvenido sea”

Expo Durazno mostrará “hacia dónde vamos”

## EL ENTORE EN AÑOS DE VACAS FLACAS

LA CONDICION CORPORAL DEL RODEO DE CRIA SE VIO COMPROMETIDA POR LA ESCASEZ DE LLUVIAS QUE TIENE A TRES CUARTAS PARTE DEL PAÍS EN EMERGENCIA AGROPECUARIA

# ALGEBRA

COMUNICACIÓN APLICADA AL AGRO



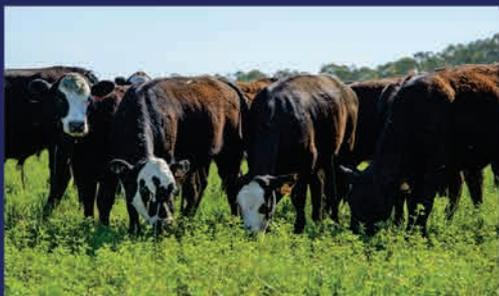
WWW.ALGEBRA.UY

# Orgullosos de ser ÉL FRIGORÍFICO NACIONAL

En el país más ganadero del mundo, estamos abiertos para sumar productores que críen los mejores novillos, a cielo abierto y de forma sustentable y amigable con la naturaleza. Los recibimos y procesamos en una planta equipada con tecnología de punta y personal altamente calificado.

Con cortes seleccionados que salen para abastecer el mercado interno, pero también para llegar, con nuestra marca, a los clientes de todo el mundo con la carne de alta calidad para satisfacer a los consumidores más exigentes.

Desde hace más de 40 años, todos los días nos esforzamos para ser los mejores en lo que hacemos. Y estamos muy orgullosos de hacerlo.



FLP | LAS PIEDRAS

Una Empresa 100% familiar y uruguaya

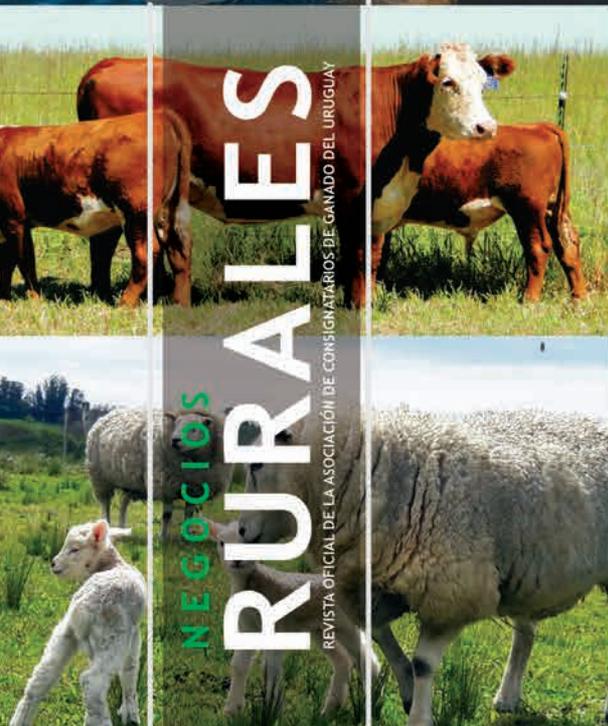
Ruta 36, km. 26.100, El Colorado, Canelones - Tel.: (598 2) 367 7720 - [www.frigorificolaspiedras.uy](http://www.frigorificolaspiedras.uy)

 @frigorificolaspiedras  laspiedras.uy

# SUMARIO

FEBRERO 2022

- 6 - La seca comprometió el entore
- 8 - El objetivo es consolidar los 3 millones
- 10 - Rodeo de cría perdió estado corporal
- 12 - “Si se estabiliza en estos valores, bienvenido sea”
- 16 - Expo Durazno mostrará “hacia dónde vamos”
- 18 - Situación se encaminará en el segundo semestre
- 20 - Marfrig proyecta alza de su faena en Brasil
- 22 - Buenos precios impulsan la zafra de reproductores
- 24 - Tres de cada cuatro hectáreas en emergencia agropecuaria
- 26 - Uruguay promueve carne ovina en China
- 28 - “El proyecto no estaba tan avanzado cómo se creía”
- 30 - Tono alcista para los alimentos en el inicio del año
- 32 - Suba del 7% en el arranque del año
- 34 - JBS paga cifra millonaria para evitar demanda
- 35 - China incluye la carne cultivada en plan quinquenal
- 38 - Sector forestal recuperó impulso en 2021



#### CONSEJO DIRECTIVO:

##### PRESIDENTE:

• Tec. Agr. Diego Arrospeide

##### VICEPRESIDENTE:

• Sr. Ignacio Trigo

##### SECRETARIO:

• Sr. Pablo Sánchez

##### TESORERO:

• Dr. Facundo Schauricht

##### 1er VOCAL:

• Sr. Joaquin Falcón

##### 2do VOCAL:

• Tec. Agr. Alberto Gallinal

#### COMISIÓN FISCAL:

• Pablo Argenti

• Alejandro Zambrano

• Walter H. Abelenda

Cuareim 1643 piso 1 esc. 22  
C.P. 11.100 - Montevideo  
Tel. 2908 3238 Fax. 2902 2320  
e-mail: [acg@acg.com.uy](mailto:acg@acg.com.uy)

Edición: Tardáguila Agromercados  
Tel.: 2618 3383

Staff periodístico: Yonnatan Santos,  
Luis Silva, Rafael Tardáguila,  
Facundo De Acebedo.

Arte: [algebra.com.uy](http://algebra.com.uy)

Sabemos que la carne es más rica cuando es producida  
*con gusto.*

Nos enorgullece transformar carne de los mejores orígenes gracias a tu esfuerzo y el de cada uno de nuestros productores.

Es entre todos que estamos alimentando a Uruguay y al mundo con productos que, además de ser deliciosos y nutritivos, resultan de procesos que respetan tanto el bienestar animal, como las comunidades con las que interactuamos y los recursos naturales.

La agroindustria es el motor de nuestro país y, a través del esfuerzo conjunto, debemos garantizar su sostenibilidad para que las futuras generaciones puedan disfrutarla tanto como nosotros.

• *Sumate a este compromiso* •

**CONTACTO DEPARTAMENTO DE HACIENDA:**

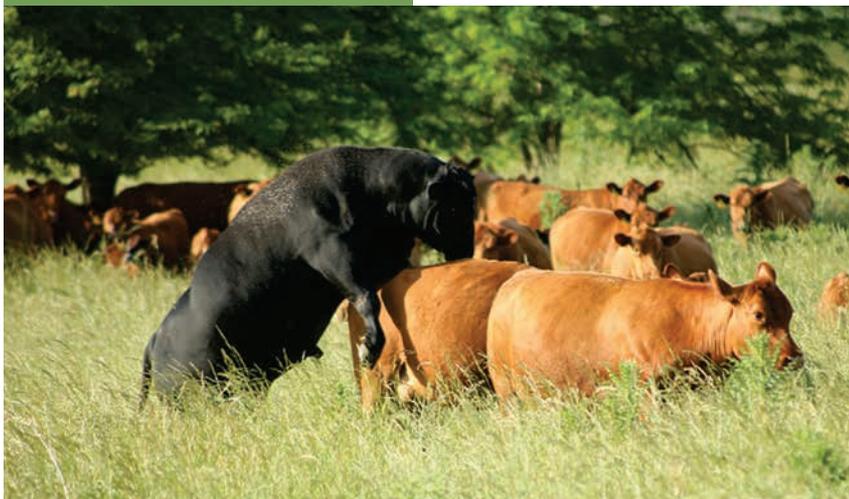
**SABRINA LUCCHESINI: 094 615 541 - SLUCCHESINI@BPUMEAT.COM**

**HERALIO PERDOMO: 095 262 591 - HPERDOMO@BPUMEAT.COM**

**ruta 14, km 170.500 | 4362 1700**

# La seca comprometió el entore

**La falta de lluvias impactó en el estado y el manejo del rodeo de cría, que además enfrentó un nuevo inconveniente con la suspensión del estradiol**



Gabriel García Pintos sostuvo que hay que diferenciar las categorías para poder aumentar la preñez.

**Como** cada año que se da una sequía de verano, la preocupación entre los criadores pasa por el estado general de su rodeo de cría, con diferenciación de lotes, clasificación de los mismos y un alimento que no abunda, y que debe administrarse con inteligencia.

El rodeo de cría en Uruguay se ha mantenido sostenido por encima de los 4,2 millones de vientres desde el año 2013. En 2021, de acuerdo con los datos de Dicose, sufrió una baja a poco menos de 4,3 millones luego de haberse ubicado en los dos años anteriores por encima de ese nivel. Uruguay ha logrado incrementar la cantidad de terneros nacidos en los últimos años, pero este aumento se ha dado por una mayor cantidad de vacas en el rodeo, sin una mejora significativa en la tasa de destete. Es uno de los indicadores a mejorar para seguir en la senda de crecimiento de la ganadería, y para ello el estado de las vacas al momento del entore es clave.

Sobre este tema, el doctor Gabriel García Pintos recomendó a los productores planificar cómo manejar la alimentación disponible para fortalecer el rodeo de cría.

“Las ecografías de las inseminaciones tempranas de octubre y noviembre están dejando resultados interesantes de preñez, entre 58% y 68%, lo cual nos deja tranquilos de que las cosas se pu-

dieron hacer”, dijo el especialista que tiene su foco de acción en el departamento de Lavalleja y alrededores.

Para García Pintos esto se logra con rodeos bien manejados, trabajados y con una cabeza de producción importante. “Ahí hay buenos porcentajes de preñez”, aseguró. “Se complica un poco en esos rodeos que parieron tarde, en los casos de productores que dejaron los toros en el rodeo hasta febrero del año pasado”, ya que en aquel momento también se registró una sequía.

Según su análisis, ese productor que trató de pescar un ternero más dejó a las vacas que parieron en diciembre, incluso enero, sin posibilidad de preñarse ahora.

Por su parte, desde el norte del país, el doctor Guillermo de Nava dijo a Negocios Rurales que están en una etapa crítica en los entores. Hay que tener presente, dijo, que en estos momentos, lo que hay en un rodeo cualquiera son vacas que ya están preñadas, vacas que están ciclando y vacas que están en anestro (que todavía no han comenzado a ovular). “Por consiguiente, a estas últimas los toros no han tenido chances de preñarlas y nuestro trabajo es identificar las vacas problema, categorizarlas para poder aplicarle los manejos correspondientes a esas categorías”, dijo.

“Un análisis en 11 rodeos, con un total de 11.070 vacas evaluadas, nos da un 43% de anestro total, que es un 5% menos que lo que teníamos el año pasado; pero, sin embargo, vemos que este año tenemos 5% más de anestro profundo, que es la peor categoría, porque es la que requiere la medida más radical para poder hacer que esas vacas comiencen a ovular, que es aplicando destete precoz de los terneros”, explicó.

Al ser consultado sobre las perspectivas ante ese escenario, De Nava dijo que la parición de primavera va a ser variable entre todos los predios, pero “creemos que para los rodeos del litoral, que tuvo mayor sequía, está más comprometida y la tasa de preñez va a

ser menor que en los rodeos del centro y este del país, como es el caso de Tacuarembó y Cerro Largo.”

Por este escenario, García Pintos recomendó hacer destete precoz, “tratando de salvar a esa vaca, ya que son los últimos cartuchos que nos quedan para preñarlas”. Aseguró que no se debe “alargar más los entores, máximo 28 de febrero, sacando a los toros, porque si no vamos a seguir hipotecando el servicio de 2023”.

Respecto a las medidas de manejo, dijo que “hay lugares donde no se pudieron hacer reservas, sino que se comieron para mantener el estado de los ganados. Hay que ver cómo se acomoda el campo y qué se puede sembrar, porque también hay escasez de semillas y eso aumentó los precios”.

Por lo tanto, es ahí donde entra “la habilidad” de cada uno de clasificar sus rodeos, con un año en el que habrá que sacar las vacas vacías, porque hay precios interesantes para venderlas. “Hay que tomar buenas medidas con las terneras para hacer un buen entore en la primavera de 2022 o 2023. Los ganados que están en buen estado se van a mantener, con productores que cada día aplican mejor la tecnología,

haciendo suplementación con granos o afrechillo para que el ganado llegue bien”, sostuvo.

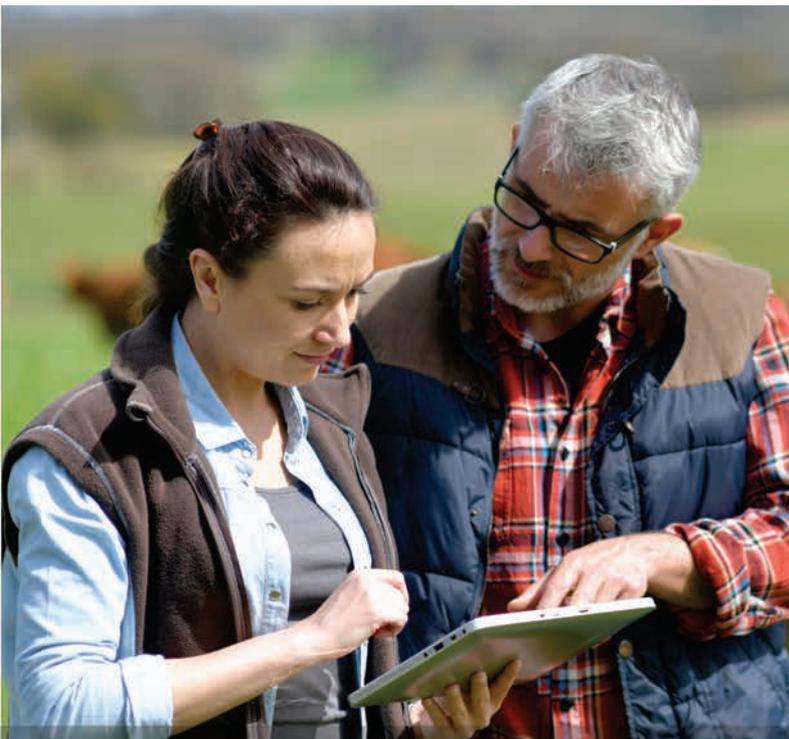
Sobre las medidas para los productores, Guillermo de Nava dijo que recomienda que “se asesoren para hacer la evaluación, porque la vaca que se pueda preñar en febrero estará pariendo en noviembre del 2022. Por lo tanto, vale la pena hacer la evaluación, sobre todo en los rodeos donde haya más dudas, chequear las vacas paridas, identificar las vacas problema, trabajando con tablilla para los terneros o destete precoz”.

En la misma línea, García Pintos, dijo que “lo importante es hacer un diagnóstico con un veterinario responsable, clasificando al ganado preñado, empezando con los mejores, los medianos y la cola, para poder manejarse el resto del año”. A su vez, dijo que “a las vacas que estén preñadas pero más sentidas, hay que fortalecerlas, porque si entran al invierno así, es una lotería saber cómo llegan a la parición”. Para el profesional, “tenemos que tomar la decisión con los vientres vacíos, ya que si son vaquillonas le damos otra oportunidad y si son vacas las vendemos, para aliviar los campos y fortalecer a lo preñado”, finalizó. **/NR**



Guillermo de Nava sostuvo que en el litoral la preñez será menor por la sequía que enfrentaron los productores.

NEGOCIOS RURALES | 7



**A CAMPO O A CORRAL  
LA MEJOR OPCIÓN DE  
VENTA DE SU GANADO  
ESTÁ EN PANDO**

**A CAMPO O A CORRAL LA MEJOR OPCIÓN DE  
VENTA DE SU GANADO ESTÁ EN PANDO**



**EMPRESA  
URUGUAYA**



**Empresa familiar de capital  
y trabajo 100% uruguayo**

**DEPARTAMENTO DE HACIENDAS: TELS: 2292 7826 - 099 68 55 70 - Email: haciendas@fmp.com.uy**

Ruta 84, Pando, Uruguay | Tel.: 2292 2093 | [www.fmp.com.uy](http://www.fmp.com.uy)

# El objetivo es consolidar los 3 millones

**Para eso se precisa solo una cosa: que el precio del ternero sea lo suficientemente atractivo como para incentivar al criador a mejorar la tasa de preñez**

**La ganadería** en Uruguay está logrando mejorar muchos indicadores en estos últimos años. La edad de faena cayó a mínimos históricos, con un promedio de 30 meses, a la vez que el peso de los animales a faena ha tenido una trayectoria ascendente que, momentáneamente, quedó de lado el último año debido a la elevadísima extracción. También se quebró el récord de cantidad de animales faenados el año pasado, superando el registro de 2006 con más de 2,6 millones de cabezas.

Estos indicadores están relacionados fundamentalmente con la etapa de terminación de los animales. Hay una inudable influencia de la cuota europea 481, de animales terminados en corrales de engorde, para la cual se demandan animales jóvenes y con carcasas pesadas.

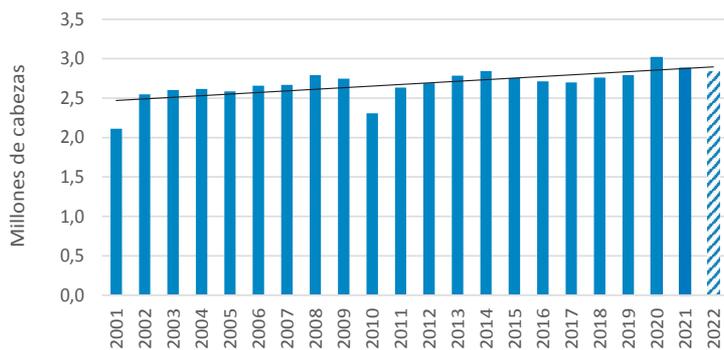
Pero en la cría sigue habiendo indicadores que están en el debe. Aunque el rodeo de cría se expandió en los últimos años y Uruguay cuenta con un rodeo vacuno cada vez más criador, la proporción de terneros destetados —la tasa de destete— ha logrado avances poco significativos. Como se observa en la tercera gráfica en esta página, la línea de tendencia desde 2001 a la fecha pauta una mejora de algo más de dos puntos porcentuales, al pasar de 64% a poco más de 66% en 21 años. Por lo tanto, en grandes números, dos de cada tres vacas logran destetar un ternero.

En los últimos años Uruguay ha logrado elevar la cantidad de terneros producidos, pero esto se ha dado fundamentalmente por una mayor cantidad de vacas en el rodeo de cría. En los últimos cinco años se han destetado en el eje de 2,8 millones de terneros, con el destaque de 2020, cuando se alcanzaron los ansiados 3 millones.

El objetivo es consolidar esos 3 millones; que, en lugar de ser un tope, se transforme en un piso a partir del cual se pueda

**La línea de tendencia desde 2001 a la fecha pauta una mejora de algo más de dos puntos porcentuales en la tasa de destete, de 64% a poco más de 66%**

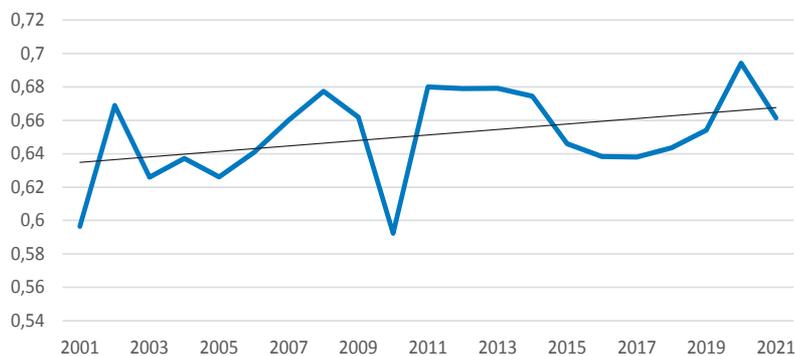
Cantidad de terneros



Fuente: SNIG; 2022 proyección Faxcarne



Tasa de destete



Fuente: DICOSE



seguir ascendiendo. Eso permitirá sostener una faena por encima de los 2,6-2,7 millones de cabezas, suponiendo una exportación de terneros en pie de 200-300 mil cabezas por año. Para, a partir de allí, pensar en llegar a faenar 3 millones de vacunos por año.

Para eso se debe mantener —o incrementar— la cantidad de vacas de cría y mejorar la tasa de destete. Más allá de que siempre habrá años malos, se debería llegar a una tasa del entorno del 70% para la segunda mitad de esta década.

Para eso se precisa solo una cosa: que el precio del ternero sea lo suficientemente atractivo como para incentivar al criador a mejorar la tasa de preñez.

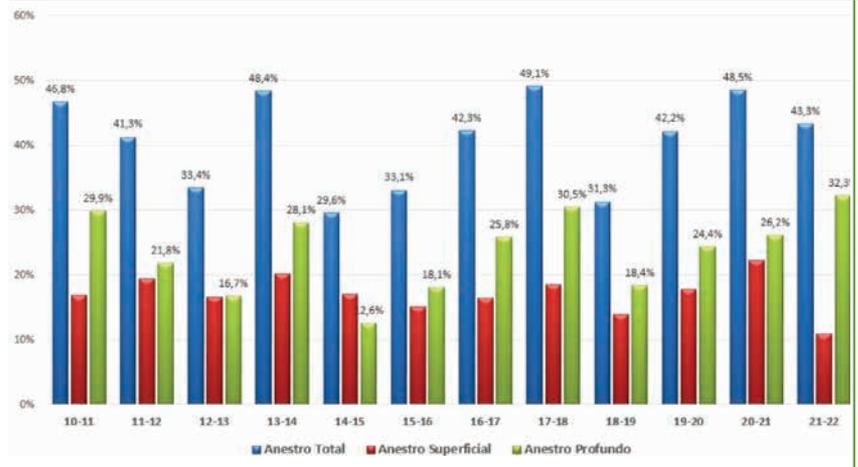
## El impacto del no uso de estradiol

Guillermo de Nava se refirió a la suspensión del uso de estradiol, señalando que “podemos decir, con más de 16 mil vientres inseminados en 2021 sin ese producto, es que más allá de lo que nos daba a priori la investigación sobre estos temas, certificamos una caída en las tasas de preñez en las inseminaciones artificiales a tiempo fijo (IATF), que es del entorno de 5 o 6% para el caso de las vaquillonas y del 3% para el caso de vacas con cría al pie. Esto por usar un protocolo sin ese producto al comienzo de la sincronización, como solíamos hacer antes de esta suspensión. Con cierto grado de sacrificio de la tasa de preñez es posible seguir trabajando bien. Tenemos, de todas formas, protocolos que nos han permitido tener un 56% en promedio a IATF en vaquillonas y 58% de promedio para las vacas con cría al pie”.

En el gráfico adjunto, elaborado por de Nava, se observa la proporción de vientres del rodeo que están en anestro (no están ciclando), con la segregación entre las vacas que es-

tán en anestro superficial y en anestro profundo. Estas últimas son las más comprometidas en cuanto a la posibilidad de preñarse. Para el actual entore 2021/22, la proporción de vientres en anestro profundo supera 32% (casi 1 de cada 3), la más alta por lo menos desde el entore 2010/11. /NR

Resultado del monitoreo de entore



## 35 años garantizando la excelencia en la distribución y calidad de nuestros productos.

# Rodeo de cría perdió estado corporal

En base a la realidad productiva del mes de enero, el Instituto Plan Agropecuario alertó a los productores



cas y la aparición de más pasto y más verde la toma de decisiones puede ser clave para intentar lograr mayores niveles de preñez sobre el final del período de entore”.

El IPA sostiene que “el diagnóstico de actividad ovárica (DAO) y el uso de parches o etiquetas pueden ser alternativas de medición objetiva de la situación a evaluar. Si bien son pocos aquellos productores que realizaron DAO en su rodeo, los datos nos alertan acerca del estado del mismo respecto a su situación reproductiva”.

Consultados los productores sobre la manifestación de celo en sus rodeos, si bien la percepción no es mala, habrá que contrastar esto con los resultados de preñez.

Dice el estudio presentado por Carlos Molina que únicamente el 25% de los productores reportan una altura del pasto promedio en el campo natural de más de 5 cm, cifra significativamente inferior que el 44% reportado a fines de noviembre. En el mismo sentido, el nú-

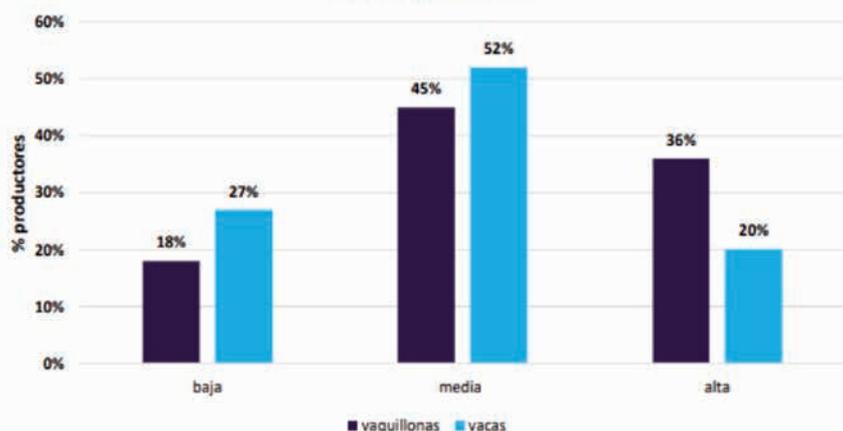
Según un estudio publicado por el Instituto Plan Agropecuario (IPA), en base a su encuesta denominada RING, “en relación directa con la sequía y el descenso en la disponibilidad de pasturas, los rodeos de cría mayoritariamente paridos y criando, muestran importante pérdida de estado corporal. Mientras que en noviembre el 25% de los productores reportaban una condición corporal (CC) mayor a 4, en enero este valor descendió a 12%. Los rodeos en condición crítica, por debajo de 3,5 se duplicaron y llegaron al 13%. Luego de la mejora en las condiciones climáti-

**“El 36% de los productores reportan estar suplementando, siendo la categoría preferida (44%) la de terneros”**

mero de productores que reporta una situación muy crítica, altura menor a 3 cm, aumentó desde 9% a 26%. El evento climático “La Niña”, con una nueva primavera con marcada escasez en las lluvias y una primera mitad de verano con situación similar, muestra sus efectos sobre el crecimiento y la disponibilidad de pasturas.

En la percepción de los productores, enero 2022 presenta el doble de establecimientos en situación crítica que en enero 2021 (26% por debajo de 3 cm frente a 12%). En cuanto a la situación de las pasturas sembradas y verdeos, mientras que el 65% de los productores reportan que sus praderas están en un pobre estado, 31% reporta que los

## Manifestación del celo



verdes de verano están en mala condición.

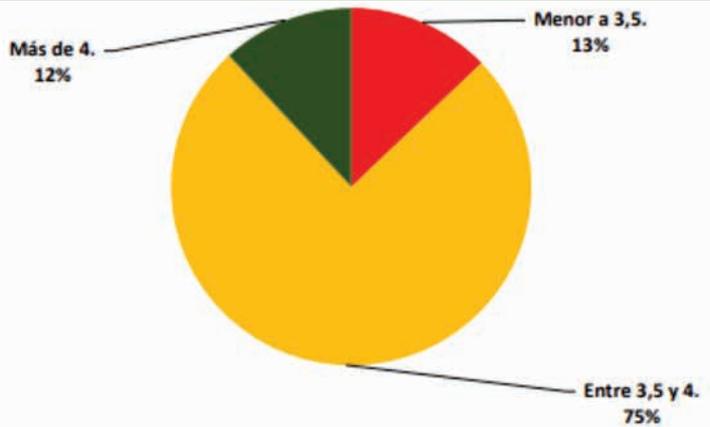
Respecto al uso de suplementación, el 36% de los productores reportan estar suplementando, siendo la categoría preferida (44%) la de terneros.

Sin dudas que el hecho de que los animales cuenten con disponibilidad de agua es un factor clave; consultados los productores sobre la situación al respecto, el 40% reporta tener potreros sin agua. /NR

## Las herramientas disponibles

Dada la situación del rodeo de cría durante el entore, el Plan Agropecuario recomienda la medición objetiva en cada establecimiento, estimando disponibilidad de forraje, a través del muestreo de alturas. Además del monitoreo de disponibilidad, está la posibilidad de estimar las probabilidades de crecimiento y disponibilidad de forraje mediante el Programa de Seguimiento Forrajero Satelital disponible para todos los productores (Pastizales UY) y el MEGanE, herramientas claves para una ajustada y muy necesaria planificación.

## ¿Cuál es la condición corporal de las vacas de cría?



## La erradicación de la bichera

Dado que el país está estudiando el diseño de un Programa Nacional de Erradicación de la bichera, desde el Plan Agropecuario consultaron a los productores sobre qué importancia le asignan a la erradicación de este grave problema. El 96% de los productores respondió que la erradicación es un tema entre importante y muy importante.

La consulta realizada apuntó a conocer la incidencia de la bichera en los establecimientos. El 36% de los productores respondió que la incidencia era moderada o importante, mientras que el 64% respondió que era baja.

Es razonable pensar que la sequía haya tenido que ver con la baja incidencia de bichera manifestada en el último mes.

**AGROLUNA**  
BLACK

★★★★★

FRIGORÍFICO  
**COPAYAN**  
ROCHA - URUGUAY

CALIDAD EN UNA SOLA MARCA

[www.copayan.uy](http://www.copayan.uy)

**ANGUS URUGUAY PREMIUM**  
ABERDEEN ANGUS BREEDERS SOCIETY

# La facturación pegó un salto de más de 50%

En 2021 se vendió por más de US\$ 2.800 millones por la combinación de récords en los precios y en la cantidad de animales faenados



Los 2,9 millones de vacunos comercializados en 2021 son 5% más que el récord anterior, que se había alcanzado en 2018. Pero si se tienen en cuenta los kilos salidos del sistema, el aumento es de 15%, ya que el peso relativo de la exportación de terneros en pie en 2018 fue mucho mayor, y estos son animales mucho más livianos que los que se envían a faena.

**La ganadería** de carne facturó en 2021 por concepto de ventas finales más de US\$ 2.800 millones de dólares, elevando en más de 50% (casi US\$ 1.000 millones más) su facturación del año anterior y alcanzando un récord absoluto muy superior a los anteriores registros.

Ciertamente, una parte de ese aumento se va en un crecimiento expresivo en los costos de producción, pero no impide que se trate de un año excepcional que permitirá elevar la inversión para seguir mejorando indicadores productivos como tasa de extracción, edad de faena y edad de entore, a la vez que debería ser el aliciente necesario para comenzar a mejorar otros, como la tasa de destete.

Se dio la combinación de precios y volúmenes récord de venta, por lo que la multiplicación de ambos pegó ese gran salto. Entre faena y exportación en pie salieron del sistema por concepto de ventas finales 2,9 millones de vacunos, 774 mil más (+36%) que el disminuido dato de 2020, pero también lejos por encima de los años anteriores. El pico previo había sido en 2018 con 2,76 millones de animales, por lo que 2021

fue 5% superior. Además, si se tienen en cuenta los kilos salidos del sistema, el aumento es de 15%, ya que el peso relativo de la exportación de terneros en pie en 2018 fue mucho mayor, y estos son animales mucho más livianos que los que se envían a faena.

En 2021 se enviaron a faena 2,638 millones de vacunos, con un sólido aumento anual de más de 600 mil ani-

**Entre faena y exportación en pie salieron del sistema por concepto de ventas finales 2,9 millones de vacunos, 774 mil más (+36%) que el disminuido dato de 2020**

males respecto a 2020. Por su parte, también aumentó la cantidad de vacunos exportados en pie a algo menos de 260 mil cabezas, más que duplicando las 120 mil de 2020. Además, hubo una diversificación de las exportaciones en pie, no solamente en los destinos sino también en las razas y categorías embarcadas. Apareció con fuerza China, que llevó vaquillonas y terneras de

razas carniceras y lecheras, lo que se sumó a la tradicional demanda por terneros desde Turquía.

Este aumento en el número de cabezas comercializadas se vio complementado por la mejora del precio. Los animales enviados a faena promediaron US\$ 998 por cabeza y los exportados en pie US\$ 795. El promedio ponderado es de US\$ 979, 12% superior a los US\$ 875 de 2020.

## La facturación volverá a ser importante en 2022

En el año que está comenzando será difícil que se alcancen algunos de los registros de 2021. El desafío mayor será llegar a la misma cantidad de animales faenados, algo que es sumamente improbable. De darse, implicaría una reducción significativa del rodeo. Otros registros parecen más probables de ser alcanzados. El precio medio de venta a frigorífico comenzó el año muy por encima del pasado. En esta primera quincena de febrero se alcanzó el pico histórico de más de US\$ 4,70 el kilo de carcasa de novillo y, de acuerdo con las condiciones actuales de mercado, todo parece indicar que va por más. Al pasarle raya al año el precio medio de venta de los novillos es más que probable que supere al de 2021, que fue de poco menos de US\$ 4 el kilo carcasa.

Todo parece indicar que 2022 volverá a ser un año de una facturación importante de la ganadería de carne. Quizás no se llegue al récord de 2021, pero es muy posible que esté cerca. **/NR**

## La facturación en pesos uruguayos

Por más que la facturación en pesos uruguayos constantes también pegó un gran salto, su proporción de aumento es menor que la observada en dólares. Mientras que en la divisa estadounidense el aumento anual fue de 53%, en pesos constantes fue de 47%.

Esta diferencia se deba a la evolución diferencial de la inflación y del dólar. Mientras que el Índice de Precios al Consumo aumentó 8,0% en 2021, el tipo de cambio promedio subió 3,6%. Por lo tanto, el costo de vida expresado en dólares aumentó el año pasado y se "comió" parte del aumento de la facturación.



### Facturación de la ganadería de carne



### Facturación de la ganadería

			2018	2019	2020	2021	Dif %
<b>Faena</b>	Cantidad	Miles	2344	2232	2007	2638	31,5%
	Precio medio	US\$/cabeza	812	934	870	998	14,6%
	Producción carne	Miles tons	586	563	520	669	28,8%
	Facturación	Millones US\$	1904	2086	1746	2632	50,7%
<b>Exp en pie</b>	Cantidad	Miles	406	151	118	259	120,5%
	Precio medio	US\$/cabeza	642	664	959	795	-17,1%
	Facturación	Millones US\$	260	100	113	206	82,7%
<b>Total</b>	Extracción	Miles cabezas	2750	2383	2124	2898	36,4%
	% del stock		24,3%	20,9%	18,0%	24,5%	
	<b>Facturación</b>	<b>Miles millones US\$</b>	<b>2164</b>	<b>2186</b>	<b>1859</b>	<b>2838</b>	<b>52,7%</b>
<b>En pesos</b>	Dólar	\$/US\$	30,7	35,3	42,0	43,6	3,6%
	\$ corrientes	Millones	66473	77056	78114	123598	58,2%
	Inflación	Porcentaje	8,0%	8,8%	9,4%	8,0%	
	<b>\$ constantes 2021</b>	<b>Millones</b>	<b>85419</b>	<b>91019</b>	<b>84332</b>	<b>123598</b>	<b>46,6%</b>

# “Si se estabiliza en estos valores, bienvenido sea”

Las perspectivas del mercado son “óptimas”, según Álvaro García, empresario del centro del país, quién vaticinó un 2022 similar al año anterior



El equipo de Ramos y García Agronegocios, compuesto por Marcel Despau, Álvaro García (h), Álvaro García, Ignacio Ramos y Martín Ledesma

**Álvaro García**, uno de los principales del escritorio Ramos y García Agronegocios, del departamento de Durazno, dialogó con Negocios Rurales acerca de las características del negocio para 2022, mostrándose optimista con las oportunidades que la carne uruguaya tiene en el mercado internacional, posicionándose en los nichos de mayor valor. Eso, dijo, es un aliciente para seguir invirtiendo.

**¿Cómo vio los primeros 40 días de actividad en la ganadería este año, dentro de lo que fue el comportamiento del precio, clima y producción?**

En precio vimos un mercado alentador, firme en la demanda con algunas puertas que se van abriendo, inclusive con

**“Dios aprieta, pero no ahorca, y hoy se acomodó bastante el tablero de ajedrez en la mayor superficie del país”**

algunos negocios como la cuota 481 que nos sacaban participación, pero se abrió otra ventana que la suplanta

bien y por ende la producción ha ido en aumento. La misma va a tener que seguir creciendo para adentro desde el productor, a nivel de inversiones, porque el mundo apunta a aumentar la producción de kilos de carne, que es el buque insignia de nuestro país.

Respecto al clima, estuvo un poco tardón para algunos cultivos, pero como siempre digo, Dios aprieta, pero no ahorca, y hoy se acomodó bastante el tablero de ajedrez en la mayor superficie del país. Es mejor que el campo ande bien, porque así el país anda mejor y cuando caen estas lluvias sin dudas que la plata no llueve, pero ayuda a producir mucho dinero.

**Se mencionaba este año que la luz amarilla estaba desde el lado del clima y ahora llovió. ¿Con qué ánimo se enfrentan ahora los primeros tres meses del año?**

Un productor que tiene buenos valores en el mercado internacional, con una industria eficiente y con un tiempo que acompaña, más allá de que los costos han subido mucho, la brecha no es tan grande, por lo que el resultado es positivo. Todo eso te da ganas de empujar el carro para producir más.

## ¿El productor entonces va a seguir invirtiendo para aumentar la producción?

No tengo la más mínima duda respecto a eso, porque al productor cuando le muestran una luz en el camino, va para adelante y se la juega. El campo es uno de los pocos sectores que reinvierte realmente sus utilidades. No hay que olvidar que trabajamos con un ciclo biológico, como la preñez de una vaca y después depende de nosotros ser más eficientes en la producción, porque debemos sacar un novillo de 2 años arriba de los 500 kilos, y para eso hay que invertir en comida, corrales, suplementación y eso nos demuestra que el productor aprendió a crecer para adentro.

Es muy importante esto para el país, porque si multiplicamos áreas productivas, estamos agrandando el país y creciendo para adentro.

## ¿Qué escenario ve para la demanda de la carne uruguaya y su posicionamiento en los mercados?

En febrero del año pasado yo declaraba que veía un segundo semestre con valores parecidos a 2019 y varios me decían que estaba loco, que no podía

decir eso. Hoy, un año después, te vuelvo a decir lo mismo, con valores que ya están, los mercados ya están, la demanda está súper creada, la industria no vende más porque no se encuentra con la hacienda. Así que el mercado sigue con una flecha bien grande para arriba que se va a tener que estabilizar, pero no por el mercado, sino por la poca disponibilidad de la industria, que también tiene su tope de precios para poder hacer la compra y que tenga el margen que le corresponde. Si se estabiliza en estos valores, bienvenido sea.

## ¿Hay algún escollo o desafío para este 2022?

Debilidad no, porque está con mucho empuje. La falta de agua nos pasó factura, afectando el celo en el ganado y los porcentajes de preñez van a ser inferiores a lo deseado, porque costó lograr celo en los vientres y eso va a pasar factura en el mediano plazo.

Pero, en definitiva, el camino del país va por ahí, desde el papel del productor, desde el papel de la industria, que se ha tecnificado a primer nivel del mundo y juntos generan un porcentaje importante de las divisas que entran al país. **/NR**

**minerva**  
**foods**



Usted ya conoce quien es el líder en America del Sur. Cumplimos 30 años de vida, continuamos produciendo y comercializando para el mundo las mejores carnes de Uruguay en nuestras tres unidades (PUL, Carrasco y Canelones).

Minervafoods un Lazo de Confianza.

**Hable con nosotros**

**Departamento de Compra de Hacienda**

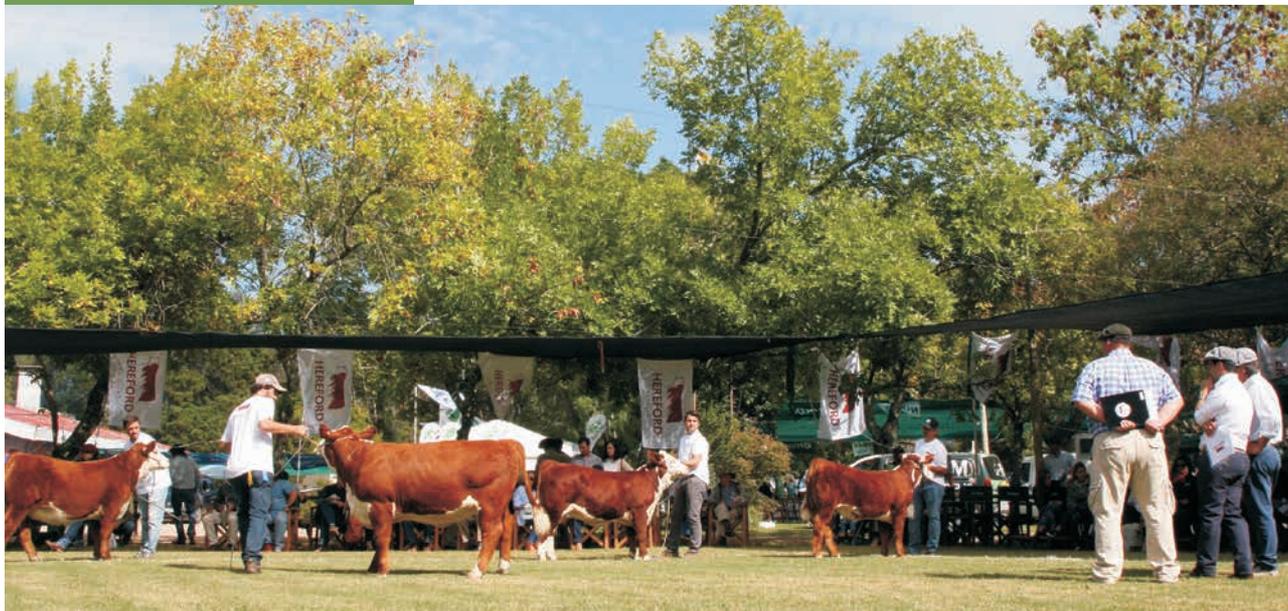
**Pul** (00598) 4640 2809

**Carrasco** (00598) 2601 4002 - Interno: 125

**Canelones** (00598) 4332 2718 - Internos:156/256

# Expo Durazno mostrará “hacia dónde vamos”

Tras suspenderse la edición 2021, la Directiva trabaja para una edición con más animales, más juras, más remates y mayor muestra



La raza Hereford volverá a mostrar su potencial en Expo Durazno, del 24 al 27 de febrero en Santa Bernardina.

**El crecimiento** de Expo Durazno será exponencial, señalaron desde la organización a Negocios Rurales durante el trabajo previo, para llegar a tope en una exposición que dará inicio este 24 de febrero.

José Ignacio Russi, presidente de la Sociedad Rural de Durazno (SRD), sostuvo que los preparativos están a la altura de una exposición importante “no sólo para nosotros, sino para toda la cabaña nacional y para toda la zona centro”.

“Hay muchas novedades de último momento con empresas que están presentando lo mejor, tanto grandes como chicas, así como también es el caso de los emprendedores”, explicó el gremialista. Agregó que “estamos con muchas expectativas, ya que es una exposición relativamente más grande de lo normal, que significa un reencuentro importante para mucha gente y estamos preparando la casa para que sea una fiesta”.

Al ser consultado sobre lo que verá quien visite la muestra, sostuvo que “se van a encontrar con charlas de actualidad, presentaciones de algunos trabajos que viene realizando la SRD

**“Lo más importante es que la gente se va a encontrar con lo mejor de la cabaña nacional, con lo mejor de nuestro futuro, porque eso es la genética”**

José Ignacio Russi,  
presidente de la Sociedad  
Rural de Durazno.



en conjunto con el Plan Agropecuario, el Ministerio y la Intendencia Departamental, en los que buscamos validar las tecnologías de producción con pastoreo racional. Eso será una actividad que va a tener lugar el viernes. Habrá



una amplia plaza de comidas, para todos los gustos, para que sea un paseo familiar y se pueda compartir un momento con familia y amigos, que tanto necesitamos”.

Habrà también una feria importante de artesanías de emprendedores, con el objetivo de que la gente muestre su trabajo y tenga su lugar “después de una pandemia”.

“Lo más importante es que la gente se va a encontrar con lo mejor de la cabaña nacional, con lo mejor de nuestro futuro, porque eso es la genética, que es lo que compramos para nuestros establecimientos. Es el trabajo de mu-

**“Hay muchas novedades de último momento con empresas que están presentando lo mejor, tanto grandes como chicas, así como también es el caso de los emprendedores”**

chos años de mejoradores que hacen su trabajo, exponen y se contraponen con sus colegas, además de convivir en un momento especial para el campo y, sobre todo, para esta familia de la cabaña, que muestra cómo viene su trabajo en comparación con otros trabajos similares”, dijo.

“Serà una fiesta para todos y esperamos estar a la altura para que todos disfrutemos”, expresó el presidente de la SRD.

La raza Angus darà inicio a las juras,

con dos días de actividad, iniciando el viernes y finalizando el día sábado sobre el mediodía. El sábado jurarà Hereford, todo el día, Brangus, Brangus, Shorthorn y Normanda mientras que también lo harán Corriedale, Ideal, Hampshire Down, Frisona Milchschaaf, Poll Dorset, Texel, Ile de France, Limousin, Merino Australiano y Merilin. /NR

La Raza Angus buscarà a sus grandes campeones en Expo Durazno.



## Reencuentro

La palabra para definirla más fácil es reencuentro, después de momentos muy jorobados y con un ambiente muy propicio, con un futuro promisorio, porque tenemos ahora buenos valores para todos nuestros productos y es un lindo marco para juntarse, charlar y ver “hacia dónde vamos”, que es el hilo conductor de las charlas, pero con el agro todo, no solo con la ganadería, sino con los diferentes sistemas, definiendo hacia dónde vamos a producir, cuáles son los principales productos que el mundo nos está pidiendo y qué nos va a pedir, sostuvo Russi.

# Situación se encaminará en el segundo semestre

Los precios del transporte marítimo siguen por las nubes, pero se proyecta que tenderán a normalizarse



Los ingresos de Maersk sumaron US\$ 62 mil millones en tanto que el Ebitda se triplicó a US\$ 24 mil millones el año pasado y las proyecciones son de que en el actual van a mantenerse en ese nivel o lo superarán

**Los problemas** logísticos y los altísimos precios del transporte internacional han sido uno de los principales dolores de cabeza en el último año y medio para quienes comercian en el mercado internacional, desde que la pandemia trastocó la vida de toda la humanidad.

Por más que la situación ha tendido a mejorar en los últimos meses, dista de ser normal. “Sigue carísimo, pero hay disponibilidad” de contenedores y espacio en los barcos, dijo un exportador de carne consultado por Negocios

**Los altísimos precios que se llegaron a pagar por los fletes internacionales hicieron explotar las ganancias de Maersk, así como también la de sus competidores**

Rurales. “Algo es algo”, agregó. Otro exportador confirmó que la situación “tiende a normalizarse”, más allá de que puntualizó que está “lejos de ser normal”.

Desde la danesa Maersk, la segunda principal empresa del rubro de transporte de contenedores, observan que la situación tenderá a normalizarse hacia el segundo semestre de este año. El director ejecutivo de la firma,



Soren Skou, en declaraciones al medio Financial Times, consideró que los problemas logísticos persistirán en el segundo trimestre de 2022, pero que “una normalización debería darse a principios del segundo semestre”. Las proyecciones tienen en cuenta las expectativas de que se sigan levantando

### Un exportador de carne confirmó que la situación “tiende a normalizarse”, más allá de que puntualizó que está “lejos de ser normal”

do las restricciones impuestas por la pandemia de Covid-19, en tanto sigan disminuyendo los contagios conforme avanza la vacunación.

Citó como ejemplo la situación en la costa oeste de Estados Unidos, una de las regiones del mundo donde las demoras han sido mayores. Dijo que actualmente los barcos deben esperar entre tres y cuatro semanas.

Los altísimos precios que se llegaron a pagar por los fletes internacionales hicieron explotar las ganancias de Maersk, así como también la de sus



competidores que, en este rubro, no son muchos. Al dar a conocer sus resultados para 2021, Maersk dijo que los ingresos aumentaron 55% anual a US\$ 62 mil millones, en tanto que el Ebitda (ganancias antes del pago de intereses, impuestos, depreciación y amortización) se triplicaron a un récord de US\$ 24 mil millones.

“Es un récord en todas las dimensiones” posibles, dijo Skou al Financial Times.

Para 2022 Maersk proyecta que el Ebitda empardará el resultado de 2021, con US\$ 24 mil millones, pero en promedio los analistas proyectan que alcanzará US\$ 28 mil millones. Es más de la mitad del PBI de Uruguay, que alcanza a US\$ 54 mil millones. /NR



# Indarte

NEGOCIOS RURALES

## DISCRECIÓN & RESPALDO



REMATES



NEGOCIOS PARTICULARES



CAMPOS

DESCARGA NUESTRA  
**APP GRATIS**



# Marfrig proyecta alza de su faena en Brasil

La multinacional considera que aumentará la oferta de hacienda en su país de origen y que disminuirá en Estados Unidos

Marfrig, que cuenta con cuatro plantas de faena en Uruguay, observa una evolución opuesta en los dos principales países en los que produce, Estados Unidos y Brasil. En el país del hemisferio norte todas las proyecciones son de que este año los precios de la hacienda aumentarán de la mano de una disminución de la oferta que enfrenta una demanda sólida, tanto desde el mercado interno como desde la importación.

La situación en Brasil es la opuesta, con una oferta que gradualmente comienza a aumentar en la medida que los precios de los terneros ya no son tan atractivos como para mantener la mayor cantidad posible de vientres en el rodeo de cría.



**Marfrig** informó que, basado en proyecciones de organismos estadounidenses, la oferta de ganado para faena en Estados Unidos debería retroceder 2% anual este año, en tanto sucederá lo contrario en Brasil, donde se proyecta que el nivel de actividad será el mayor de los últimos tres años debido a que comenzó a revertirse el ciclo ganadero.

La multinacional considera que en EEUU se está dando un cambio en la fase del ciclo ganadero. El stock de vacas de razas carniceras en ese país fue el más bajo de los últimos siete años al cierre 2021.

Con una oferta limitada, Marfrig calcula un aumento del 10% al 15% en el precio del ganado en EEUU, lo que debería traducirse en una pérdida de margen en las operaciones en el país, bajo la marca National Beef.

“Marfrig no da proyecciones, pero deberíamos ver una caída en los márgenes”

en Estados Unidos, dijo el director de relaciones con inversionistas, Eduardo Puzziello. Pese a ello, la compañía entiende que los números serán positivos “por la fuerte demanda interna y el aumento de las exportaciones”,

**Está prevista la apertura de una planta en Paraguay, que deberá estar lista dentro de 16 a 24 meses después del inicio de las obras, en el segundo semestre de este año**

especialmente a China”, destacó el director general de Marfrig, Miguel Gularte.

Para Brasil, el momento del ciclo es opuesto. “La oferta de ganado en 2022 seguramente será mayor que en los últimos tres años y ya comenzamos a

ver el inicio de esta reversión del ciclo”, informó Gularte.

En cuanto a las inversiones, la empresa deberá destinar parte del capex (inver-

**“La oferta de ganado en 2022 seguramente será mayor que en los últimos tres años y ya comenzamos a ver el inicio de esta reversión del ciclo”, informó Gularte**

siones en bienes de capital) a Brasil y aumentar la faena en un 20%.

Además, está prevista la apertura de una planta en Paraguay, que deberá estar lista dentro de 16 a 24 meses después del inicio de las obras, en el segundo semestre de este año. /NR



## Marfrig se mete en el negocio del delivery y comercio electrónico

Marfrig Global Foods anunció US\$7 millones en inversiones en dos startups enfocadas en administrar operaciones relacionadas con el comercio electrónico. El frigorífico anunció que ingresará en el paquete accionariado de Quiq, una plataforma para el servicio delivery de restaurantes que solo lleva seis meses en el mercado. El objetivo de la inversión es acelerar el desarrollo del sector foodservice, creando oportunidades para ampliar la oferta de productos a través del delivery.

Lanzado en agosto de 2021, Quiq salió al mercado con el objetivo de apoyar la transformación digital de los restaurantes, permitiéndoles mejorar y expandir sus servicios en línea. A través de la plataforma, es posible gestionar todos los pedidos de forma práctica y única, agrupando en un solo dispositivo las demandas que provienen de las diferentes aplicaciones de entrega. La proyección para los primeros dos años de operación estima que Quiq estará presente en más de 20 mil restaurantes en Brasil. A largo plazo, el objetivo es tener una participación de al menos el 15% en el mercado brasileño de servicios de alimentos en los próximos cinco años.

La segunda inversión es en la empresa estadounidense Takeoff Technologies, enfocada en soluciones de gestión de stock y servicio de alimentos automatizados para cadenas de supermercados y pequeñas empresas, con soluciones basadas en datos para satisfacer la creciente demanda de comercio electrónico. /NR

**Al momento de comercializar su producción, la comisión puede ser un gasto, o una buena inversión!**

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos



# Buenos precios impulsan la zafra de reproductores

El buen nivel de precios que recibe la carne ovina y la mejora que muestran las lanas, generan optimismo entre ovejeros



Crece el interés por todas las razas y la oferta de las cabañas incluye más datos y mejora genética.

**Está** comenzando la zafra de reproductores ovinos, con los primeros remates marcando las referencias de precios, en un escenario de precios para la carne y la lana que generan buenas expectativas en los cabañeros y rematadores.

La segunda mitad de la zafra lanera, además de continuar con la firmeza de los valores para las lanas finas, ha comenzado también a generar negocios para las lanas medias, a pesar de que los valores están aún lejos de las pretensiones de los criadores. Pero lo más importante es que hay demanda para esas lanas.

La carne ovina continúa firme con una China que sigue con su demanda y buenos valores, permitiendo que además de los corderos, también las categorías adultas encuentren un canal de comercialización. Los precios de exportación a China mejoraron en las últimas semanas, luego de un bajón a principios de año.

El Dr. Eduardo Texeira, presidente de la Sociedad de Criadores de Poll Dor-

set, remarcó que las razas carniceras continúan creciendo en el país, a pesar de que los últimos datos de DICOSE marcaron un nuevo descenso del stock ovino. En este sentido dijo que la demanda por la raza ha llevado a que también crezca la oferta, con nuevos remates promocionados y respaldados por la Sociedad de Criadores en varios puntos del país.

**“Estamos confiados y con gran expectativa, la colocación de genética será muy importante en esta zafra”**

El presidente de la Sociedad de Criadores de Texel, Lucas La Cava, también destacó el buen momento de las razas carniceras en el país debido a la demanda por la carne ovina, y dijo que todo indica que este año continuará con esta demanda. Sobre la zafra de reproductores indicó que será una muy buena zafra, porque es el mejor momento para realizar los cruzamientos

para mejorar la producción de carne ovina de calidad.

En lo que respecta a las lanas finas, en el caso de la raza Merino Australiano la demanda y los buenos valores por estos micronajes mantienen, al igual que en años anteriores, una firme demanda

**“Las razas carniceras continúan creciendo en el país, a pesar de que los últimos datos de DICOSE marcaron un nuevo descenso”**

por reproductores y vientres. El técnico agropecuario Álvaro Fros, presidente de la Sociedad de Criadores de Merino Australiano, dijo que “dentro de la raza existe un amplio abanico de oferta en genética. Estamos confiados y con gran expectativa; la colocación de genética será muy importante en esta zafra”./NR



## Primeros resultados

Comenzó la zafra de reproductores con mucha selectividad en las pistas de remate. Las primeras ventas se registraron en Artigas y Rivera y el centro del país.

En el caso de Rivera, el martillero Gastón Araujo, llevó adelante las ventas de «Corriedale de Primera» donde las cabañas La Estela y Granja Roland ofrecían sus reproductores en el local Curticeiras. Se logró el 100% de comercialización. Araujo, dijo que fueron ventas “dinámicas”, con el precio máximo en los planteleros, con un mercado que marcó selectividad en las compras pero con un piso de US\$ 400.

Araujo remarcó que los vendedores quedaron conformes con el balance del remate. El promedio para los reproductores Corriedale fue de US\$ 445, con un máximo de US\$ 1.550.

Por su parte, en Artigas se realizaron ventas en el local Parada Fariña, por parte del escritorio Otto Fernández, que tradicionalmente realiza su remate «Especial de lanares» en el inicio de febrero. Otto Fernández (hijo) dijo que el mercado se mostró “algo cauteloso” el viernes y se colocó el 85% de la oferta que pasó por la pista del local. En este sentido aclaró que la oferta se vio disminuida porque algunas cabañas previstas para este remate no llegaron a tiempo para las ventas. De un total de 122 reproductores de campo, se vendieron 102 en la pista.

En los valores, el Merino Dohne de la cabaña Nuevos Rumbos cotizó a un promedio de US\$ 381, en tanto que de otras cabañas los borregos MO promediaron US\$ 245.

En Merino Australiano, los borregos MO se pagaron a US\$ 242.

En el caso de las razas carniceras, los carneros Texel hicieron US\$ 385 y los Poll Dorset se pagaron US\$ 300.

Por último, en Durazno se realizó el quinto remate anual de la Cabaña Illescas, en Sarandí del Yí, con los escritorios Aramburú y JF Chiruchi, con un máximo de US\$ 6.000 para un carnero padre seleccionado, adquirido en sociedad por Rancho Grande de Paiva y La Soñada de Callizo de Paraguay. La cabaña del presidente de la Sociedad de Criadores, Lucas La Cava, comercializó 44 reproductores con valores que fueron desde los US\$ 6.000 hasta los US\$ 480 para los borregos de campo, con un promedio de US\$ 1.026.

# Tres de cada cuatro hectáreas en emergencia agropecuaria

En enero el MGAP extendió en tres ocasiones el área afectada por el déficit hídrico debido al efecto negativo que generaron las lluvias

En el mapa se observan las distintas seccionales policiales declaradas en emergencia agropecuaria. La zona pintada de marrón es que la presenta la situación más comprometida.



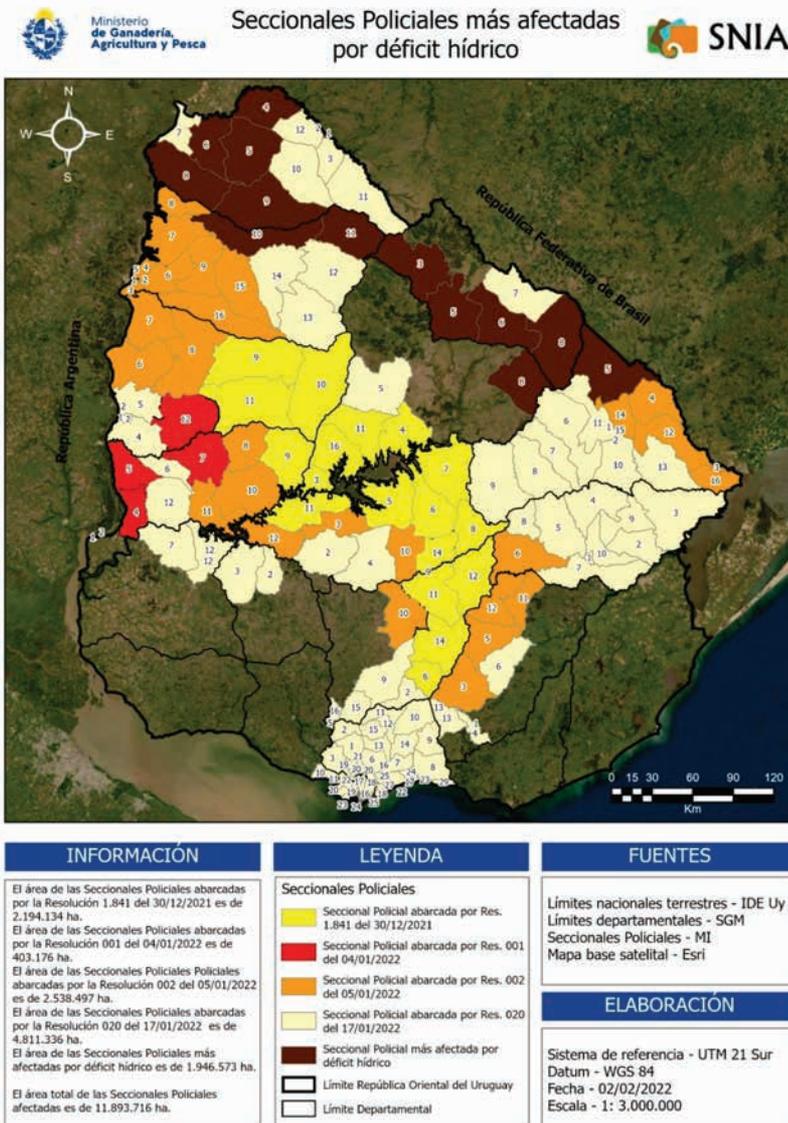
**Enero** ha dejado dos caras muy distintas respecto al comportamiento del clima, con temperaturas extremas durante los primeros días, que afectaron fuertemente al sector agropecuario en general, mientras que en la segunda quincena llegaron las precipitaciones y cambió notablemente el escenario productivo, aunque en muchos casos, como la agricultura, llegaron tarde y algunos efectos negativos serán inevitables.

Al cierre de esta edición se encontraban bajo emergencia agropecuaria prácticamente 12 millones de hectáreas, un número importante si se tiene en cuenta las zonas productivas del país. En grandes números, 3 de cada 4 hectáreas están en zonas de emergencia agropecuaria. Esto refleja el impacto que la falta de aguas tuvo en el rubro, con productores que llegaron, incluso, a ver como se les terminaba el agua para consumo animal, lo que determinó un aumento de los animales que salieron a la venta en remate, para aliviar la carga y enfrentar al clima de otra manera.

El norte del país, principalmente Artigas, es hasta el momento la zona más complicada, donde las altas temperaturas no cesaron, con varias jornadas con más de 40° C y con poca precipitación, lo que comprometió a varios productores.

Por otra parte, las autoridades delimitaron dentro de la Emergencia Agropecuaria a los horticultores bajo cubierta, es decir únicamente a productores de invernáculo de todo el territorio nacional. En este sentido, cabe aclarar, que la medida refiere a los propietarios de invernáculos que sufrieron problemas estructurales durante las recientes tormentas. El apoyo disponible estará dirigido a reparar los daños y pérdidas de estructuras que estaban en uso.

Desde el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) informaron que están trabajando para definir los requi-



sitos que deberán cumplir los productores bajo cubierta, así como también en las ayudas que se destinarán ya sea a través de República Microfinanzas como también desde los gobiernos departamentales a través de los montos que ha destinado el MGAP.

Además, esa resolución habilita al apoyo de los productores afectados por los incendios forestales a hacer uso del Fondo Agropecuario de Emergencias para el hotel de terneros situado en Guichón, Paysandú. /NR

## Cifras

Al 10 de febrero la superficie total bajo emergencia agropecuaria era de 11,9 millones de hectáreas, comprendiendo 165 seccionales policiales de 16 departamentos, 10.000 productores familiares, 30.000 DICOSE totales de los cuales 23.800 tienen menos de 500 hectáreas.

## Los apicultores también entran

La cifra de apicultores dentro de la zona bajo emergencia agropecuaria asciende a 7.300 y las Unidades Ganaderas a 7,8 millones, de las cuales 2,3 millones están comprendidas en los apoyos, lo que significa un costo máximo estimado de US\$ 116 millones.

En el caso de las colmenas, se contabilizaron 300.000 con un costo máximo estimado en apoyos de US\$ 3,5 millones.



# Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627  
Web: [www.fricasa.com.uy](http://www.fricasa.com.uy)  
E-mail: [fricasa@fricasa.com.uy](mailto:fricasa@fricasa.com.uy)

# Uruguay promueve carne ovina en China

INAC realizó una convocatoria de la que participaron poco más de 400 representantes de distintas marcas asiáticas



Uruguay apuesta a mejorar el acceso de la carne ovina en China, como motor para promover una mejora de opciones para el rubro.

**El Instituto** Nacional de Carnes (INAC) realizó en China un exitoso webinar de carne ovina dirigido a operadores del sector del trade. Esta actividad ha sido la primera realizada en esta nación enfocada únicamente en la carne ovina. Se contó con un público de más de 400 participantes, principalmente comercializadores e importadores y otros actores del sector, en su mayoría de las ciudades de Beijing, Shanghái, Henan, Shandong y Hebei.

El webinar, el cual fue reconocido muy positivamente por los participantes, contó con una presentación sobre la carne ovina uruguaya realizada por Victoria Cai, gerente de la oficina de Asia del Instituto Nacional de Carnes, donde exhibió información comercial sobre stock, faena, exportaciones y exportadores habilitados al mercado chino, entre otros datos de interés.

Además se explicó la clasificación de carne ovina en Uruguay a cargo del técnico especialista en carnes Augusto Borca de la gerencia de Calidad de INAC, y culminó con una muestra gastronómica del chef de la empresa china

Sunlon, quien cocinó en vivo los cortes de carne uruguaya french rack y pierna ovina, utilizando técnicas culinarias occidentales y chinas.

Un número importante de los participantes fue invitado por la empresa estatal Sunlon, que es una empresa dedicada al comercio, logística, transporte, almacenamiento, distribución y ventas al minorista, entre otros servicios, con la que INAC tiene una alianza para la promoción de las carnes uruguayas en China. Sunlon cuenta con una fuerte

**El chef de la empresa china Sunlon cocinó en vivo los cortes de carne uruguaya french rack y pierna ovina, utilizando técnicas culinarias occidentales y chinas**

presencia como proveedora en Beijing y juega un papel importante en el suministro doméstico, además de dar respaldo de que los productos que comercializa son de alta seguridad y calidad.

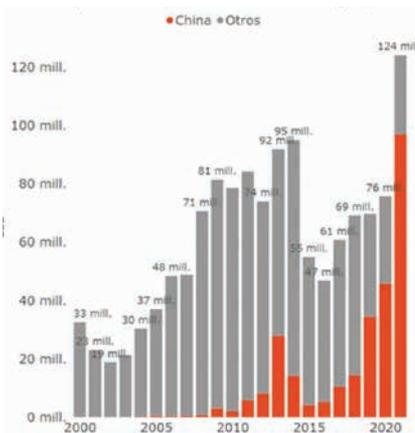


## Récord de exportaciones en 2021

Uruguay registró cifras récord de exportación de carne ovina en 2021. El valor exportado total alcanzó los 124 millones de dólares, lo cual representa un aumento de 63% respecto a 2020 y de 77% respecto a 2019. Este incremento se explica mayormente por el aumento de las colocaciones en China, destino que representó el 78% del total exportado (97 millones de dólares). En 2021, las exportaciones uruguayas de carne ovina al gigante asiático se duplicaron respecto a los valores de 2020.



### Exportaciones de carne ovina de Uruguay



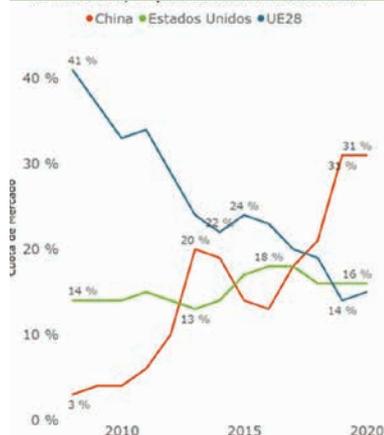
### Llamativo interés por carne ovina en China

Los precios de exportación de carne ovina a China mostraron una sólida reacción a partir de mediados de enero, luego de las fuertes bajas que se habían dado entre noviembre y la primera quincena de este año.

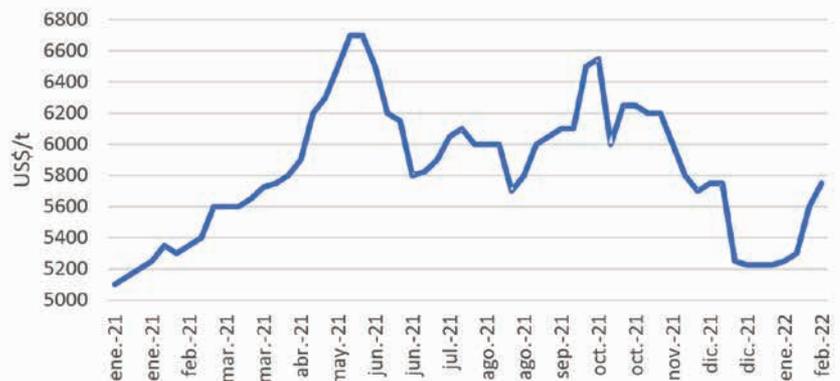
La situación llamó la atención de los operadores. Fue muy importante la cantidad de pedidos de ovino durante las celebraciones de Año Nuevo, momento en el cual usualmente los importadores desaparecen. "Sin dudas esto demuestra que el mercado se seguirá recuperando y que deberán convalidar los precios para continuar el abastecimiento", consideró un bróker consultado por Faxcarne.

Las fuentes manejaron negocios por cordero de 9 a 24 kg entre US\$ 5.500-5.700 CFR, mientras que por ovinos adultos (mutton) hubo negocios en 6 cortes a US\$ 5.200 y carcasas a US\$ 4.200.

### Proporción de la importación mundial de carne ovina, importadores seleccionados



### Precio del cordero exportado a China



Fuente: Faxcarne



# “El proyecto no estaba tan avanzado como se creía”

La campaña de erradicación de la bichera “tiene que ser exitosa” y “no se pueden apresurar los plazos”, dijo Mattos



Las gremiales que participan de Campo Unido son Asociación Rural del Uruguay, Federación Rural, Asociación Nacional de Productores de Leche, Comisión Nacional de Fomento Rural, Cooperativas Agrarias Federadas y la Asociación de Cultivadores de Arroz.

**Ante** la falta de respuestas que el campo reclamó sobre las campañas sanitarias, principalmente el programa de la bichera —que poco ha avanzado en el último tiempo— el ministro de Ganadería, Fernando Mattos, se refirió al tema y a los avances que se han dado en base al trabajo que ha llevado adelante la Dirección General de Servicios Ganaderos.

El ministro dijo que la campaña “tiene que ser exitosa, y tenemos que dominar la ansiedad en el tema, porque no podemos apresurar los plazos; se daba por hecho que la campaña estaba pronta para largarse, pero en realidad estábamos lejos de esa realidad, al punto que los Servicios Ganaderos no estaban involucrados en su desarrollo”. Este, desde su llegada al MGAP, ha sido uno de los principales argumentos del ministro Mattos en reiteradas ocasiones en las que fuera consultado al respecto. Es claro que se buscó integrar al desarrollo del mismo a la Dirección General de Servicios Ganaderos, hoy dirigida por Diego de Freitas.

“El equipo técnico es el mismo, pero no podemos avanzar en un proyecto que fracase, y no es que se haya enlentecido, tenemos que fijar los plazos”, expresó.

El ministro agregó que “falta que se defina la fuente de financiación y eso está en la cancha de las gremiales. Apoyamos la campaña, pero tiene que ser en forma consensuada y no podemos tener un traspié que eche por tierra el esfuerzo realizado”. Mattos agregó que “seguimos en contacto con Panamá y Estados Unidos y estamos dando los pasos necesarios; la financiación es un paso importante”.

En la misma línea, la forma de financiación y los próximos pasos acerca del proyecto que busca erradicar a la bichera en Uruguay, fueron el eje central de la primera reunión de Campo Unido en el año 2022, realizada en la sede de Cooperativas Agrarias Federadas, aunque buena parte de los participantes lo hizo de forma virtual.

Los gremialistas siguen sin encontrar consenso en la forma de financiar el proyecto. Si bien todo se encamina hacia la utilización del 1% municipal, algunas de las gremiales más representativas plan-

## La forma de financiación y los próximos pasos acerca del proyecto fueron el eje central de la primera reunión de Campo Unido en el año 2022

tean otras herramientas. Lo que preocupa a los representantes es no tener una definición y buscarán encontrar mayor flexibilidad en la próxima reunión, que será a finales de febrero.

En la reunión realidad en la sede de CAF se definió que se solicitará al ministro Mattos más información por escrito sobre ese proyecto, ya que en la reunión celebrada en diciembre se habló del tema, pero no se entregó ningún documento a los participantes.

Además, seguirán de cerca este avance y se reunirán mensualmente el tercer martes de cada mes en la tardecita.

Las gremiales que participan de Campo Unido son Asociación Rural del Uruguay, Federación Rural, Asociación Nacional de Productores de Leche, Comisión Nacional de Fomento Rural, Cooperativas Agrarias Federadas y la Asociación de Cultivadores de Arroz. **/NR**



**TRANSPORTE  
DE HACIENDAS Y CARGA  
EN GENERAL**

**GRECCO TRANS**

Telefax: 4312 4792 - Cel. 099 628 454  
Ceibal s/n San Ramón - Canelones



**ALFONSO IRAOLA LTDA.**

**NUESTRA TRAYECTORIA  
ASEGURA SU CONFIANZA**

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS

CARDONA - SORIANO

(536) 9929 / 9949 | alfonso@iraolaltda.com.uy



**FRIGORIFICO  
CLAY S.A.**

EST. OFICIAL N° 303 URUGUAY

**NEGOCIOS EN EL CAMPO - REMATES POR PANTALLA  
FERIAS GANADERAS - COMPRA-VENTA DE CAMPOS  
ADMINISTRACIÓN DE CAMPOS - EMBARQUES A FRIGORIFICO**

**COMO HACE MÁS DE 4 DECADAS  
GENTE EN QUIEN CONFIAR**



**Luis  
Bengochea  
NEGOCIOS RURALES**

A. Saravia 524 - Melo - Cerro Largo  
Tels.: 464 23143 - 464 22687 - Fax: 464 25329  
bengosrl@adinet.com.uy  
www.escrioriobengochea.com



Todo lo que necesita saber  
sobre el agro  
está aquí.



**EL PAIS**

rurales.elpais.com.uy

 ruraleselpaisuy

 @ruraleselpaisuy

**MOVIENDO  
SU NEGOCIO**



EMPRESA DE  
TRANSPORTES  
DE HACIENDAS

CONTACTO:  
**Tel.: 4554 7690  
Cel.: 099 68 77 27**

 Dicaro Transportes  
 @dicarotrans

# Tono alcista para los alimentos en el inicio del año

En enero, los precios de la carne vacuna alcanzaron un nuevo máximo, respaldados por una fuerte demanda mundial



**Los precios** de los alimentos siguen presionados al alza. El índice de precios que elabora la FAO registró un promedio de 135,7 puntos en enero de 2022, 1,1% más que en diciembre de 2021. El repunte mensual obedeció a aumentos considerables en los subíndices de los aceites vegetales y los productos lácteos, que se vieron compensados en parte por una disminución de los precios del azúcar por segundo mes consecutivo. Los subíndices de la carne y los cereales no experimentaron prácticamente variaciones.

En el caso concreto de la carne, el índice de la FAO promedió 112,6 puntos en enero, un ligero aumento con respecto a diciembre de 2021, y elevó el valor 17,3% por encima de igual mes de un año atrás.

En enero, los precios de la carne vacuna alcanzaron un nuevo máximo, respaldados por una fuerte demanda mundial de importaciones que superó la oferta disponible, principalmente de Brasil y Oceanía, lo que refleja una menor oferta de ganado para faena.

Mientras tanto, las cotizaciones de la carne de cerdo aumentaron levemente,

ya que la escasez de mano de obra y los altos costos de la materia prima frenaron la oferta mundial, lo que contrarrestó la presión a la baja de la desaceleración de las importaciones de China.

Los precios que más han subido en los últimos años han sido los de los aceites vegetales. Con base 100 en el promedio de precios entre 2014 y 2016, el índice para los aceites vegetales alcanzó en enero 185,9 puntos, por lo que el

**La carne de cerdo aumentó levemente, ya que la escasez de mano de obra y los altos costos de la materia prima frenaron la oferta mundial**

aumento es de 86% desde entonces. Este recalentamiento explica los altos precios que se están pagando por la soja de la próxima cosecha y los que se pagaron por la colza de la pasada campaña.

La subida en el precio medio de los aceites obedeció al incremento de las cotizaciones de los aceites de palma,

soja, colza y girasol. Tras un descenso transitorio, los precios internacionales del aceite de palma repuntaron en enero, fundamentalmente a causa de la preocupación por una posible disminución de las disponibilidades exportables en Indonesia, el mayor exportador de aceite de palma del mundo, así

### La subida en el precio medio de los aceites obedeció al incremento de las cotizaciones de los aceites de palma, soja, colza y girasol

como por una producción moderada en los principales países productores. También se recuperaron los precios mundiales del aceite de soja gracias a la solidez de las importaciones, especialmente en la India. Entretanto, los precios de los aceites de colza y de girasol se vieron favorecidos, respectivamente, por la persistente escasez de la oferta y la creciente demanda mundial de importaciones. La subida de los precios del crudo también empujó al alza los valores internacionales de los aceites vegetales. /NR



### Precios firmes para los cereales

El índice de precios de los cereales de la FAO se situó en un promedio de 140,6 puntos en enero, lo que supone un incremento marginal (del 0,1 %) respecto de diciembre y 15,6 puntos (un 12,5 %) por encima de su nivel hace un año. En enero descendieron 3,1% los precios mundiales del trigo por el incremento estacional de los suministros derivado de cosechas abundantes en Argentina y Australia. Sin embargo, la fuerte demanda por trigo de mayor calidad en un contexto de escasez de disponibilidades a nivel mundial, sumada a la incertidumbre por el aumento de las tensiones políticas en la región del Mar Negro, impidió que los precios descendieran en mayor medida. Por el contrario, en enero subieron los precios del maíz para la exportación, incrementándose un 3,8 % desde diciembre, sobre todo por la preocupación a causa de la persistente sequía en el hemisferio sur, concretamente en la Argentina y el Brasil.

**LOTE21**  
UN VÍNCULO DE CONFIANZA

## Próximos Remates

MARZO **09 y 10**

Cierre inscripciones: 23/02

ABRIL **20 y 21**

Cierre inscripciones: 06/04

MAYO **11 y 12**

Cierre inscripciones: 27/04

JUNIO **08 y 09**

Cierre inscripciones: 25/05

JULIO **06**

Cierre inscripciones: 22/06

AGOSTO **10**

Cierre inscripciones: 27/07

SETIEMBRE **14**

Cierre inscripciones: 31/08

OCTUBRE **12 y 13**

Cierre inscripciones: 28/09

NOVIEMBRE **9 y 10**

Cierre inscripciones: 26/10

DICIEMBRE **07 y 08**

Cierre inscripciones: 23/11



Línea de crédito Pre Aprobado de hasta U\$S 50.000 en 24hs. / 1 año de plazo a tasa preferencial. / Adelanto en todas las categorías.



www.lote21.com.uy

El mercado internacional de lanas en 2022 presentó una recuperación durante las primeras subastas en los principales centros internacionales.

# Suba del 7% en el arranque del año

Con mayor interés también por lanas más gruesas, 2022 se presenta como el año de la recuperación para el rubro



**Más** allá de los vaivenes tradicionales que tiene el mercado lanero en Australia, el inicio de la segunda mitad de la zafra 2021/22 registró un repunte del 7% hasta la primera semana del segundo mes del año. El Indicador de Mercados del Este (IME) alcanzó un pico de US\$ 10,32 el 3 de febrero, el cual no logró sostener la semana siguiente. Lo más importante ha sido el buen nivel de demanda que ha tenido el mercado en el arranque del año, cuando se ha colocado el 92% de más de 175 mil fardos ofertados por los productores australianos. Es una suba destacada para el comportamiento que venía mostrando el mercado en las últimas semanas de la primera mitad de la zafra.

La tendencia para los distintos micronajes continúa siendo la misma de la primera mitad de la zafra. Las lanas finas son las que registran mayores incrementos. A modo de ejemplo, las de 18 micras suben 5,6% respecto al cierre del mes de diciembre de 2021, en tanto que las de 21 micras recuperaron 3,7%. Las lanas medias también incrementan sus cotizaciones, en este caso 2,6%.

A nivel del mercado interno se han logrado varios negocios al arranque de este año, que han mantenido la tónica de 2021 para las lanas finas, donde se observan destaques como el lote de

la familia Zabala sobre la ruta 26, de 27.000 kilos de lana Merino Australiano de 16,8 micras, considerado uno de los lotes más finos del país por volumen y finura homogénea, con un 79% de rendimiento al lavado que cotizó a U\$S 14,33. Además se concretó el lote de la cabaña El Arazá, del departamento

## La tendencia para los distintos micronajes continúa siendo la misma de la primera mitad de la zafra

de Tacuarembó, un volumen de 12.000 kilos de 19 micras, que se comercializó a US\$ 8,80. Ambos lotes cuentan con certificaciones.

Lo más importante de esta segunda mitad de la zafra es el movimiento que se observa en las lanas medias, donde se ha concretado valores de US\$ 1,20 para lanas por encima de las 30 micras en el norte del país. Si bien estos no son los valores que pretende el productor de ese tipo de micronajes, lo relevante es que hace dos meses no existía demanda, ni negocios para esas lanas.

Las expectativas están centradas en una mayor actividad desde China para lanas por encima de las 28 micras, siendo este el principal destino para este tipo de micronajes. /NR



# Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.

**CARVE**

**850  
AM**

**Valor Agregado**  
Lunes a viernes - 11 h

---

# JBS paga cifra millonaria para evitar demanda

Las grandes empresas frigoríficas en Estados Unidos son acusadas de manipulación del mercado en su beneficio



**JBS** acordó pagar US\$ 52,5 millones para resolver una demanda en la que se le acusaba de actuar indebidamente para aumentar los precios de la carne vacuna en Estados Unidos. La información fue divulgada por la agencia Reuters, que tuvo acceso a los documentos.

Según una denuncia de compradores directos, JBS redujo los volúmenes de faena de ganado en Estados Unidos para, con ello, crear un déficit de oferta que impidiera que las empresas más pequeñas pudieran seguir el ritmo de la escalada de precios. La acción habría estado en vigor desde 2015.

En un comunicado enviado a la agencia Reuters, JBS dijo que no admitía responsabilidad, pero que cerró el trato porque era lo mejor para sus intereses. La compañía también dijo que se defenderá de las acusaciones de fijar los precios de la carne.

La industria cárnica en Estados Unidos está bajo la picota. Desde la Casa Blanca sufre acusaciones de concentración. El presidente Joe Biden anunció que destinará US\$ 1.000 millones en fondos para apoyar a los procesadores de carne y ganaderos independientes como parte de un plan para abordar la falta de "competencia significativa" en el sector cárnico.

Biden detalló que la iniciativa surge en medio de la creciente preocupación de que un puñado de grandes empresas procesadoras de carne vacuna, cerdo y aves de corral tienen demasiado

control sobre el mercado cárnico estadounidense, lo que les permite imponer precios al por mayor y al por menor para obtener ganancias a expensas de sus proveedores y clientes.

"El capitalismo sin competencia no es capitalismo. Es explotación", dijo Biden. "Eso es lo que estamos viendo ahora en las industrias de carne y aves de corral", agregó.

Desde Reuters observan que un análisis reciente de la Casa Blanca encontró que las cuatro principales empresas frigoríficas, Cargill, Tyson Foods Inc, JBS

**El presidente Joe Biden anunció que destinará US\$ 1.000 millones en fondos para apoyar a los procesadores de carne y ganaderos independientes**

SA y National Beef Packing Co, controlan entre el 55% y el 85% del mercado en los sectores porcino, vacuno y avícola.

En este sentido, el Departamento de Agricultura (USDA) gastará los US\$ 1 mil millones de los fondos del Plan de Rescate Estadounidense para expandir el sector de procesamiento de carne independiente, incluidos fondos para financiar subvenciones, préstamos garantizados y capacitación de trabajadores, dijo el secretario de Agricultura Tom Vilsack. **/NR**

# China incluye la carne cultivada en plan quinquenal

**El país asiático se propone producir carne de laboratorio a gran escala a partir del año 2027**

**China** anunció que incluirá la llamada “carne cultivada”, hecha en laboratorio, en su plan agrícola quinquenal. En otras palabras, el país asiático planea producir carne de laboratorio a gran escala para 2027, informó Showmetec.

La decisión llega en un momento en que el país intenta diversificar sus proveedores de carne y busca tomar medidas más energéticas para reducir el calentamiento global; según la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la ganadería es la responsable del 14,5% de las emisiones de gases de efecto invernadero.

El interés por este mercado alternativo de proteínas ha crecido en los últimos años y los principales productores de alimentos ya se están adaptando y mostrando interés en este nicho. Desde Nestlé — que en 2021 anunció que entraría en el mercado de la carne artificial— hasta los gigantes brasileños Marfrig, JBS y Minerva Foods.



De todas formas, el fervor inicial por este tipo de proyectos ya no es el que había llegado a ser no tanto tiempo atrás. El precio de las acciones de Beyond Meat, una de las compañías más connotadas dentro de este rubro, se desplomó a menos de US\$ 60 luego de haber alcanzado un pico de US\$ 186 en enero del año pasado. /NR

NEGOCIOS RURALES | 35

 **plazarural**

4 MARZO

REMATE

244

ESPECIAL



ANGUS  
URUGUAY

MARZO - 2022

03

JUEVES

04

VIERNES

05

SÁBADO

06

DOMINGO

16,17,18 MARZO

REMATE

245

MARZO - 2022

20

MARTES

16

MIÉRCOLES

17

JUEVES

18

VIERNES



ecoplaza

# Entre la pena de la seca y la alegría de Chicago

Las empresas agrícolas ven fortalecerse los precios de la soja, pero sus cultivos pierden potencial debido a la falta de lluvias



Las lluvias llegaron sobre la segunda quincena de enero y tendrán incidencia directa en el desarrollo de los cultivos.

**Los altos** precios alcanzados por la soja abren mejores perspectivas para el cultivo de esta zafra 2021/22.

En febrero se superaron los US\$ 570 por tonelada, lo que da luz a los productores. Esto se sumó a las extendidas precipitaciones de la segunda quincena de enero que recompusieron la situación hídrica en el perfil del suelo. La falta de agua y las muy elevadas temperaturas de los primeros días del año habían comprometido la situación

del cultivo, pero en general los técnicos consideran que las lluvias llegaron a tiempo para revertir la situación, siempre que siga habiendo episodios de agua en la fase de llenado de grano. De todas formas, habrá un impacto negativo por las condiciones meteorológicas

**Cierta gama de productores inició ya la venta y varios más se sumaron en las últimas semanas**



lógicas durante los primeros 15 días de 2022, por lo que es un hecho que no se alcanzarán rendimientos récord.

Algunos operadores de distintas zonas del país destacaron que cierta gama de productores inició ya la venta y varios más se sumaron en las últimas semanas, pero sin comprometer un rendimiento que luego no se pueda cumplir. Es decir, se vende entre 600 y 900 kilos por hectárea, que a estos precios generan un margen interesante para los productores.

La situación regional es preocupante desde el punto de vista productivo y eso —sumado a la intensa demanda desde China— está impulsando los precios fuertemente al alza. En Paraguay se registraron pérdidas de cientos de hectáreas debido a la sequía, mientras que en Brasil y Argentina la situación en la gran zona agrícola es complicada debido a que faltaron las lluvias en momentos importantes en el

### Las extendidas precipitaciones de la segunda quincena de enero que recompusieron la situación hídrica en el perfil del suelo

desarrollo del cultivo. Todas las consultoras privadas de Argentina y Brasil están corrigiendo a la baja las expectativas de producción de esta temporada.

En el caso de otros cultivos de verano en el país, como el maíz, la situación es más compleja. Los cultivos de primera atravesaron durante la sequía los momentos más delicados de su desarrollo, lo que impacta directamente en su potencial de rendimiento, en tanto que los que se plantaron más tarde atraviesan una situación menos mala. /NR



### Comenzaron las primeras cosechas de arroz

En la primera semana de febrero comenzaron las primeras cosechas de arroz en Uruguay, en un período históricamente adelantado, ya que habitualmente estos trabajos comienzan una vez finalizada la primera quincena de febrero.

Esta situación fue consecuencia de las altas temperaturas en la primera quincena de 2022, algo que estresó a las plantas y demandó al máximo la capacidad instalada de las represas.

En muchos casos, incluso, hubo que dejar de lado algunas hectáreas en detrimento de otras, ya que el volumen de agua no era suficiente para toda el área.

Karol Pinczak, productor arrocero del norte del país, sostuvo que se están dando los primeros pasos en la chacra y que es difícil comenzar a hablar de rendimientos, ya que también se están teniendo en cuenta otros aspectos productivos, debido a que la planta completó su ciclo productivo mucho antes de lo habitual.

NEGOCIOS RURALES | 37

EL AGRO,  
ESLABÓN PRINCIPAL  
DEL PAÍS PRODUCTIVO

INFORMACIÓN SAGAZ E INDEPENDIENTE,  
CON LA CONDUCCIÓN DE  
**YONNATAN SANTOS**  
Y LA PRODUCCIÓN DE  
**TARDÁGUILA AGROMERCADOS**

**CAMPO  
AL DÍA**  
PRIMEROS EN INFORMAR  
CAMPOALDIA

EN VIVO  
MONTECARLO 930 AM  
LUNES A VIERNES 5:30 A 6:30 HS.

RADIO TABARÉ 740 AM  
LUNES A VIERNES 17:00 A 18:00 HS.

algebra | ALGÉBRA.UY

# Sector forestal recuperó impulso en 2021

El mundo comenzó una lenta recuperación económica y eso se trasladó rápidamente a algunos de los productos del rubro



**Luego** de una serie de años complicados para la economía mundial, el comercio y la industria, 2021 permitió una recuperación en mucho de los sectores productivos y de economías en su conjunto que brindó resultados positivos en muchas áreas.

El sector de producción de madera aserrada uruguayo no fue la excepción a esta recuperación y marcó resultados sumamente positivos, tanto en madera de pino como de eucaliptus, llegando a superar niveles anteriores a la pandemia.

Como ejemplo, en 2018 las exportaciones de madera aserrada de eucaliptus registraron una facturación de US\$ 53 millones y un volumen comercializado de 115.000 m<sup>3</sup>. En el caso de la madera aserrada de pino, la exportación fue de 265.000 m<sup>3</sup> por un total de US\$ 62 millones. En 2019 los valores registrados fueron de US\$ 46 millones y 105.000 m<sup>3</sup> para el caso de la latifoliada y US\$ 52 millones y 220.000 m<sup>3</sup> para la segunda.

Hay que puntualizar que la industria gozó de condiciones excepcionales para la comercialización de su producto, con una alta demanda, oferta de otros proveedores limitados y un mayor valor por unidad de producto. Esto lle-

**La industria gozó de condiciones excepcionales para la comercialización de su producto, con una alta demanda y limitada oferta de otros proveedores**

vó a que se exportaran 138.000 m<sup>3</sup> de madera aserrada de eucaliptus por un valor de US\$ 65,2 millones y 286.400 m<sup>3</sup> por un valor de US\$ 92,7 millones en el caso del pino.

Durante 2021 las exportaciones de chips de madera cobraron un mayor dinamismo, de la mano de la mejora de la economía mundial, pero también gracias a que se volvió a exportar a ju-

gadores importantes como China, un socio comercial importantísimo para Uruguay.

China, un país al que no se exportaban chips desde hace muchos años, fue noticia en 2021 por este flujo comercial, ya que a comienzos se logró reabrir a través de ventas por contrato de este producto. Este destino terminó siendo de gran importancia, no solo por la po-

### China, un país al que no se exportaban chips desde hace muchos años, fue noticia en 2021 por este flujo comercial

sibilidad actual, sino por la de colocar una gran cantidad de volumen a futuro, con un menor precio por tonelada (al menos por ahora), pero permitiendo una fluidez muy interesante para la comercialización de chips.

Durante 2021 la exportación de chips de madera facturó US\$ 77,3 millones con un volumen comercializado total de 835.000 BDMT. Del volumen exportado, 50% fue a China, representando un 55% de la facturación total. /NR



### La celulosa comienza el año en racha alcista

Luego de un año con valores históricamente altos y con un final a la baja, la celulosa en los principales puertos chinos registró una racha alcista que hizo romper la barrera virtual de los US\$/t 600 y 800 para el caso de la celulosa de fibra corta y de fibra larga, respectivamente.

La celulosa de fibra corta concluyó el año cotizando a US\$/t 566, mientras que la de fibra larga se pagó a US\$ 745, valores que estuvieron por encima del cierre en 2020, pero que se sitúan debajo de los máximos de 2021.

La última cotización registrada en los puertos fue de US\$/t 603 para la celulosa de fibra corta y de US\$/t 833 para la celulosa de fibra larga.

Con estos valores, el gap entre ambos productos llegó a US\$ 230, aumentando US\$ 52 desde el cierre de 2021.

## REMATE 237 24 Y 25 DE FEBRERO



## ESTAMOS CERTIFICANDO



# USU pidió libre importación de equipos de riego

El movimiento Un Solo Uruguay volvió a manifestarse en Durazno por quinto año consecutivo, con varios reclamos al gobierno



El evento contó con una transmisión online que facilitó que distintos seguidores del movimiento conocieran las propuestas presentadas.

**El movimiento** Un Solo Uruguay (USU) se reunió por quinto año consecutivo un 23 de enero, en el local Santa Bernardina de la Sociedad Rural de Durazno.

En un evento con mucha menos presencia de público que años anteriores, pero con varios seguidores a través de las redes sociales, se formó una especie de cabildo, a decir de Marcelo Nogué, quien dialogó con Negocios Rurales tras el encuentro.

Nogué sostuvo que la actividad dejó conformes a los integrantes de la agrupación, señalando que no se habló de los pasos a seguir, más allá de que algunos pretenden pasar directamente a la actividad política, mientras que otros sostienen que deben seguir en el formato actual.

En la proclama final sostienen que “asistimos una y otra vez a la promoción de inversiones de las grandes empresas mediante beneficios tributarios y hasta subsidios abundantes, parece que cuanto más poder económico tienen las empresas, mayores son los sacrificios recaudatorios que realiza el Estado, y más la plata que desembolsa la sociedad para unos pocos y mayoritariamente extranjeros” y ponen como ejemplo el caso de la segunda planta de UPM.

La proclama agrega que se deja de lado “al de a pie, que son el 97% de las empresas del país, que son los que realmente mueven la economía”, preguntándose “cuántos uruguayos de los más de 20 mil que cerraron en estos últimos 12 años, no hubiesen abandonado la actividad con estos beneficios”.

Respecto al agro, sostiene que, pensando en el agua y la sequía, se preguntan cuánto cuesta cada sequía, pensando en la reducción de servicios,

## Piden exoneración de tributos a la inversión, créditos a plazos razonables y con costos acordes a cargo del BROU

flete, transportes, venta de insumos y de productos, agregando que también se pierden puestos de trabajo, que no se pueden sustentar. También le suman a esto lo que el Estado puede dejar de facturar por un evento climático adverso.

Para esto, piden la libre importación de los equipos de riego y maquinaria para realizar obras necesarias, exoneración de tributos a la inversión, créditos a plazos razonables y con costos acordes a cargo del BROU, además de la fijación de una tarifa productiva en energía. /NR

**PARTE DE FAENAS** Semana del 01/01/2022 al 31/01/2022

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 TACUAREMBÓ S.A.	8.277	9.475	1.589	22	383	19.746						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	14.129	3.424	1.819	21	94	19.487	14.124	760	2.891	9.915	84	27.774
3 CANELONES	5.213	9.163	2.238	5	218	16.837						0
4 CARRASCO	7.845	5.547	1.736	49	231	15.408						0
5 ONTILCOR S.A.	8.123	4.883	1.682	5	125	14.818						0
6 CLEDINOR S.A.	5.746	5.704	1.103	20	145	12.718						0
7 INALER S.A.	6.106	3.832	1.321	18	102	11.379						0
8 BREEDERS P.U.	5.644	2.734	1.488		91	9.957						0
9 SAN JACINTO	4.064	4.367	1.282		46	9.759	22.202	2.294	1.499	11.769	191	37.955
10 ESTAB.COLONIA	4.469	2.305	1.406	5	70	8.255						0
11 BILACOR S.A.	4.184	3.063	881	2	69	8.199						0
12 LAS MORAS	3.766	3.394	930	1	87	8.178						0
13 LORSINAL S.A.	2.070	4.194	1.537	3	83	7.887						0
14 SIRSIL S.A.	3.364	3.253	628		66	7.311						0
15 SOLIS	1.201	2.911	1.883	129	297	6.421						0
16 CASA BLANCA	1.554	3.321	1.443	28	20	6.366			118	1.073		1.191
17 COPAYAN S.A.	2.489	2.733	704	1	60	5.987						0
18 FRIG. PUL (PULSA)	2.339	2.515	201	5	113	5.173						0
19 SOMICAR S.A.	770	2.752	276	8	229	4.035	2.229	888	1.735	3.877	207	8.936
20 SIMPLIFY S.A.	99	765	970	171	15	2.020						0
21 SCHNECK	108	631	831	2	59	1.631						0
22 ARROYAL S.A.	132	217	810	218	22	1.399	108	6		30		144
23 FRIGOCERRO S.A.	197	908	47		132	1.284	4.629	125	1.280	3.443	60	9.537
24 OFERAN S.A.	340	211	352		1	904	487	190	701	2.745	52	4.175
25 MERCEDES	19	11	543	1		574						0
26 CABRERA GERARDO	147	43	280	14	2	486		36		17		53
27 CUAREIM	140	288	11	3	41	483	307			37		344
28 MIRIAM CRAVEA	244	17	52	63	2	378						0
29 LOS OLIVOS	155	24	72			251						0
30 MUN. ARTIGAS	83	121	4	1	5	214				20		20
31 LUCHASOL	29	50	66	17		162	80					80
33 ROSARIO						0						0
34 LINERIM S.A.						0						0
35 SIDERCOL						0	2.446	1.784	825	3.507	82	8.644
36 ARDISTAR						0						0
37 CLADEMAR S.A.						0						0
38 LA TABLADA						0						0
39 FRIG.MARTINEZ						0						0
40 BORDENAVE A.						0						0
41 MUN.LAVALLEJA						0						0
42 MARTINEZ, ADAN						0						0
43 BAMIDAL S.A.						0	5.864	316	1.847	4.641	86	12.754
44 MUN.SALTO						0						0
45 CALTES S.A.						0						0
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>93.046</b>	<b>82.856</b>	<b>28.185</b>	<b>812</b>	<b>2.808</b>	<b>207.707</b>	<b>52.476</b>	<b>6.399</b>	<b>10.896</b>	<b>41.074</b>	<b>762</b>	<b>111.607</b>

## MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Li mano Especial	2,24	2,26	4,39	4,43
	Li mano Bueno de Pradera	2,15	2,17	4,33	4,37
	Exportacion Especial	2,31	2,33	4,46	4,50
	Exportacion Bueno de Pradera	2,22	2,24	4,38	4,42
	Exportacion General	2,18	2,20	4,27	4,31
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			4,21	4,25
	Generales			4,15	4,19
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,96	1,98	4,15	4,19
	Buenas	1,92	1,94	4,09	4,13
	Generales	1,81	1,83	4,00	4,04
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,78	1,80	3,89	3,93
	Generales	1,68	1,70	3,78	3,82
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	2,14	2,16	4,22	4,26
	Buenas	2,07	2,09	4,17	4,21
INDUSTRIA	Toros gordos	1,78	1,80	3,51	3,55
	Toros y Novillos generales	1,68	1,70	3,36	3,40
	Vacas Manufactura Alta	1,45	1,47	3,34	3,38
	Vacas Manufactura Baja	1,25	1,27	3,05	3,09
	Conserva	0,86	0,88	2,58	2,62
OVINOS GORDOS	Corderos Mamón			3,97	4,01
	Corderos			4,00	4,04
	Cordero pesado			4,12	4,16
	Borregos			3,90	3,94
	Capones			3,78	3,82
	Ovejas			3,64	3,68

## ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ENERO	1,2659	1,2382	1,2168	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127	1,1839	1,0298
FEBRERO	1,3039	1,2556	1,2716	1,2094	1,1911	1,3756	1,3136	1,2612	1,1826	1,2429	1,2250	
MARZO	1,2945	1,3018	1,3009	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279	1,2363	
ABRIL	1,2379	1,3290	1,2457	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018	1,2366	
MAYO	1,2123	1,2997	1,2363	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921	1,2563	1,1210	
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391	1,0514	
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,10741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889	1,0361	
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	1,0036	
SEPTIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742	1,0074	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	0,9874	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	1,1757	1,0218	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	1,1758	1,0101	

## PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

- Promedios mensuales en dólares, kilo en pie a levantar del establecimiento, flete a cargo del comprador, negocio al contado. - Los precios en pie a plazo son U\$5.0.02 más que a contado

### VACA GORDA ESPECIAL

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76	1.45	1.96
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	1.54	
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	1.6	
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46	1.64	
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47	1.81	
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49	1.89	
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	1.57	1.88	
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9	1.59	2.11	
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95	1.6	2.14	
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06	1.51	2.17	
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15	1.36	1.94	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93	1.43	1.95	

### NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
1.69	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99	1.87	2.22
FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87	1.76	
MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75	1.84	
ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79	1.67	1.87	
MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	1.68	2.02	
JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.85	1.68	2.1	
JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	1.77	2.18	
AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05	1.81	2.29	
SEPTIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09	1.79	2.31	
OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22	1.73	2.4	
NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25	1.61	2.15	
DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11	1.65	2.18	

US\$ 1.53 1.46 USD 1.32 USD 1.36 USD 1.54 USD 1.83 USD 1.53 USD 1.84 PROM ANUAL US\$ 1.77 US\$ 1.72 US\$ 1.53 USD 1.56 USD 1.73 USD 1.97 USD 1.75 USD 2.06

## MERCADO DE REPOSICIÓN

### - PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

A levantar del establecimiento con pagos hasta 30 días de estar promedio del 5% al 7% según condiciones de carga estipuladas

CATEGORÍA			1 a 8	9 a 15	16 a 22	23 a 29	30 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.30-2.40	2.30-2.50	2.25-2.50	2.30-2.85	2.40-2.90
TERNEROS	141a 180 k.	U\$S/kilo	2.14-2.18	2.15-2.22	2.15-2.45	2.20-2.50	2.25-2.80
TERNEROS	Más 180 k.	U\$S/kilo	2.00-2.20	2.10-2.23	2.14-2.20	2.25-2.50	2.10-2.60
TERNEROS ENTEROS	Más 180 k.	U\$S/kilo	2.10-2.25		2.15-2.15	2.10-2.20	
NOVILLITOS	201a 240 k.	U\$S/kilo	2.00-2.22	2.00-2.25	2.09-2.25	2.09-2.25	2.10-2.50
NOVILLOS	241a 300 k.	U\$S/kilo	1.95-2.17	2.10-2.15	2.09-2.25	2.10-2.30	2.20-2.40
NOVILLOS	301a 360 k.	U\$S/kilo	2.05-2.10	2.00-2.10	2.00-2.12	2.13-2.37	2.30-2.35
NOVILLOS	Más 360 k.	U\$S/kilo	2.00-2.10	1.91-2.10	2.05-2.15	2.10-2.25	2.18-2.32
NOVILLOS	HQB 481K	U\$S/kilo	2.10-2.15	2.13-2.25	2.15-2.20	2.20-2.35	2.20-2.40
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.00-2.13	2.00-2.13	2.10-2.20	2.10-2.20	2.20-2.45
TERNERAS	141a 200 k.	U\$S/kilo	2.00-2.05	2.00-2.12	2.00-2.15	2.00-2.15	2.08-2.18
VAQUILLONAS	201a 240 k.	U\$S/kilo	1.85-2.15	1.85-2.15	2.02-2.10	2.02-2.12	2.05-2.30
VAQUILLONAS	Más 240 k.	U\$S/pieza	1.80-2.05	1.75-1.95	1.87-2.10	1.87-2.12	2.15-2.20
VAQUILLONAS	HQB 481K	U\$S/kilo					
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$S/pieza	670-700	680-705	630-900	650-780	700-800
VACAS DE INVERNADA		U\$S/kilo	1.65-1.78	1.65-1.80	1.72-1.80	1.65-1.90	1.75-2.00
PIEZAS DE CRÍA		U\$S/pieza	335-400	350-460	390-420	400-460	400-450

## DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
3	44,614
4	44,725
5	44,731
7	44,515
10	44,671
11	44,63
12	44,647
13	44,555
14	44,910
17	44,563
18	44,574
19	44,639
20	44,609
21	44,534
24	44,538
25	44,475
26	44,293
27	44,074
28	44,165
31	44,154
TP	44,531

## ARANCELES : Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

HACIENDAS CON DESTINO A FAENA	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos gordos	1%	2.50%
Bovinos de manufactura y conserva	1%	2.50%
Ovinos	1%	2.50%
Suinos	1%	3.50%
Yeguarizos	5%	5.50%
VENTAS PARTICULARES Y/O EXPORTACIÓN	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos y ovinos generales	3%	3%
Ganado lechero, yeguarizos y reproductores en general	5%	5%
OTRAS COMISIONES HABITUALMENTE EN ESCRITORIOS RURALES		
Tasaciones de campos		1%
Tasaciones de ganados en el campo		1%
Contratos de arrendamientos (*)		3%
Contratos de pastoreo o capitalización		2%
Compra venta de campos		3%

(\*) SE COBRA SOBRE EL TOTAL DEL CONTRATO Y A CADA PARTE

# Por más información

ingrese a nuestra web

[acg.com.uy](http://acg.com.uy)



# SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. M° Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda Pablo Sanchez	wharural@adinet.com.uy	099 660530 099 680661 099 350024	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437	4452 7285
AGROORIENTAL	Rafael Barradas 1885	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036	
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquin Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050	2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017	
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557	4643 1584
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469	4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yí	Ignacio Aramburu Arturo Aramburu José Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy arturo@aramburu.com.uy jose@aramburu.com.uy	099 367032 099 367787 099 367152	4367 9052	4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy agronegocios@araujo.com.uy	099 771295	4772 1414	
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arrospide Diego Arrospide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130	4352 5098 4352 2007
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789	4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odríozola	bardierodrizola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856	4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & ASOCIADOS SAS	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello Nicolas Guichón Diaz Santiago Huelmos Gallotti	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769 099 350360 099 318694	4352 7242	4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143	4642 5329 2709 8084 2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159	
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215	4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300	4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851	4472 6280
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Rodrigo Bocking	bockingnegociosrurales@gmail.com	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594	2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Rofill	ahofill@adinet.com.uy	099 681409	7604 0617	7604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112	4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244	4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991	4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecpeile@gmail.com	099 536134	4536 9080	4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200	4472 0200
CAMPO ABIERTO URUGUAY S.A.S	Boston 6275	Montevideo	Andrés Sciarra	asciarra@campoabierto.com.uy	099 782952	2605 8830	
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcaneпа@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbjal Mauricio Carbjal	martin@waldemarcarbjal.com.uy mauricio@waldemarcarbjal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580	4552 2580
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Taraias-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	aparcio13@gmail.com	099 352247		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico Garría Laons	francialaons@copagran.com.uy	099 686447	7408 7887	7408 7477

# SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martin Correa Martin San Roman	info@correaysanroman.com.uy	099 731587	4732 7900	099 633410
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	cradeco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833
CUNIETTI Y CIA	RUTA 86 KM 39	Sauce-Canelones	Jorge Cunietti	cuniettiycia@vera.com.uy	099 174154		
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosurales@gmail.com		4442 4343	4442 2947 095028572 4442 2550
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de Maria	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039
DELAGRO & Cia..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338	
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escriadiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350 099 364 509
DI SANTI LTDA.	Gallinal 752	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodríguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@dssr.uy	099 353400	4353 1618	4352 1570 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160		
ERNESTO ESTEVES Y CIA LTDA	25 de agosto	Tacuarembó	Ernesto Esteves	eeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriodutra.com	099 611200	2604 7041-3	099 245222
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
FERNANDEZ BALESTENA Esteban	Wilson Ferreira 942 bis	Mercedes	Esteban Fernández	esteban@fernandezbalestena.com	097 290823	4538 2303	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057	4772 2818	4772 2818 4622 3288 099 941114
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990	2924 0166	2924 0173 099 680353
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435	
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix Santiago Estevez	negociosurales@gallinalyboix.com	099 660802	2901 2120	2901 2120 094 429970 092 299000
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo Juan Pablo Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624	099 423 504
GASTELU ALVARO Negocios Rurales	Ruta 14 y Ruta 8	Jose P. Varela	Alvaro Gastelu Negocios Rurales	alvarogastelu1@gmail.com	099 922224	4455 8098	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudinhnos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquinve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituzaiingo 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez Oscar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244	099 352 626
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604	099 102272
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando LusiarDO	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971	4567 2971 099 567868
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400	4567 3989 099 728080
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hnnegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	escritorio@alejandroiilundain.com	099 683529	4364 2559	4364 2559 099 397648
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indarteycia.com	099 682585	4567 2546	4567 2276 099 567267
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaiingo 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenn@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h) Andrés Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085	4642 5589 099 802207 099 801856
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Manuel Meléndez 410	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelaizmendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706	4452 8090 095 308282

# SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006 099 118203 099 534619	2900 2733	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santos Federico Martínez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352249 099 352626	4352 2908	4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	maiomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108	4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpaicardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219 099 630690	2600 1600	2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andrés Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero Mateo Fernandez	monterofernandezr@gmail.com	099 843 651 098 253012	4443 5376	
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralesscolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich	alnicoar@adinet.com.uy	099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATÍÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717	4352 4717
PEREIRA & CIA NEG. RURALES	Sáez 6418/101	Montevideo	Francisco Pereira	fpereira@pereiraycia.com.uy frees@pereiraycia.com.uy	099 611601 099 035284	2605 7960	
PREGO Diego Enlaces Ganaderos	Sosa Bernadet 668	Sarandí del Yí-Durazno	Diego Prego	diegopregobarreto@gmail.com	099 986374	4367 9282	
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	ramos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513	4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reyceb@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926	4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Montevideo Dolores	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	2601 7459	2606 1051
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902	4642 2017
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabriela	nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208 095 602857	4353 0369	4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzmán Rodríguez	tomiy@adinet.com.uy	099 366 212 099 366 099	4364 3062	4364 3062
RODRIGUEZ & CIA.	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquín Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2605 2222	
ROMANO, Carlos y Martín	Bvar. Cardona y Menciondo	Cardona	Martín Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554	4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713	4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martín Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931	4353 0931
SANNER JOSE ENRIQUE	Colon 587 bis	Melo	Jose Enrique Sanner	jenriquesanner@gmail.com	099 800 753	4642 7363	
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Pérez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquin	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apt0004	P del Este - Maldonado	Joaquin Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RURI)	Herrera y 75 de Mayo	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	vsrianes@rurales.com.uy	099 847 735 099 872 541	4347 3808	
STRAUCH, Jorge y Cia... Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@strauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentín Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiago.zuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzaingó 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496	
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360	4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593	
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2924 0055	2924 8864
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendasdelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060	2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht	az@az.uy	099 561196	4773 1768	4773 1768

# EL PAIS Rurales



GANADERÍA

LECHERÍA

AGRICULTURA

REMATES

MAQUINARIA

OTROS

Todo el agro, todo el día, todos los días en  
**rurales.elpais.com.uy**  
(con acceso directo  
a través de la web de **EL PAIS** ).

La información del principal rubro de la economía nacional  
en formato, texto, audio y video en un solo lugar.

Una co producción de El País y Carve850 AM.



**EL PAIS**



**EL SABOR ES  
TODAVÍA MEJOR  
QUE LA FOTO**

 [tacuarembosteakhouse](https://www.instagram.com/tacuarembosteakhouse)



**Tacuarembó**  
Steakhouse